穿越婚姻日子

[illegible] 著

世界500强中国区高级主管欧达之作

徐小平 [深情作序 鼎力推荐]

世界七大知名企业高管 [联袂推荐]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 世界七大知名企业高管联袂推荐
- 内容简介
- 编辑推荐
- 图表数据（1）
- 图表数据（2）
- 作者自述
- 专家推荐（1）
- 专家推荐（2）
- 职场人说
- 一个CEO写下的《裁员的日子》
- 目　录
- 序言：她能扼住命运的咽喉（1）
- 序言：她能扼住命运的咽喉（2）
- Chapter 1 从加勒比海回到北京（1）
- Chapter 1 从加勒比海回到北京（2）
- Chapter 1 从加勒比海回到北京（3）
- Chapter 1 从加勒比海回到北京（4）
- Chapter 2 一定有重大事情发生（1）
- Chapter 2 一定有重大事情发生（2）
- Chapter 2 一定有重大事情发生（3）
- Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（1）
- Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（2）
- Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（3）
- Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（4）
- Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（5）
- Chapter 4 宣布决定前的准备（1）
- Chapter 4 宣布决定前的准备（2）
- Chapter 4 宣布决定前的准备（3）
- Chapter 5 裁员决定正式宣布（1）
- Chapter 5 裁员决定正式宣布（2）

- Chapter 5 裁员决定正式宣布（3）
- Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（1）
- Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（2）
- Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（3）
- Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（4）
- Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（1）
- Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（2）
- Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（3）
- Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（4）
- Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（5）
- Chapter 8 裁员项目小组开始行动（1）
- Chapter 8 裁员项目小组开始行动（2）
- Chapter 8 裁员项目小组开始行动（3）
- Chapter 8 裁员项目小组开始行动（4）
- Chapter 9 开始寻找新东家（1）
- Chapter 9 开始寻找新东家（2）
- Chapter 9 开始寻找新东家（3）
- Chapter 9 开始寻找新东家（4）
- Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（1）
- Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（2）
- Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（3）
- Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（4）

世界七大知名企业高管联袂推荐

知名外企高管之眼

摩托罗拉、西门子、中国惠普、索爱、Sun Microsystems、安捷伦、北京歌华

世界七大知名企业高管联袂推荐

这是一部表达切身之痛的作品，更是一部充满希望和勇气的作品。我们无法决定危机的发生，但却可以选择面对危机的态度。危机是一次灾难，但只要不抱怨、不放弃，生活一定能有另外一个出口，甚至另外一次机遇。

王小军（摩托罗拉政府及公共安全事业部中国区高级服务经理）

一部非常精彩的作品，洞穿金融危机下的裁员问题，震惊与痛苦、悲哀与无奈、振作与期待……这样的遭遇是第一次，这样的奋起却需要在未来的日子不断继续。

谭方（西门子中国研究院战略市场经理）

当读到这部作品的时候，我完全身临其境，以至于潸然泪下。书中的人物栩栩如生，是我非常熟悉的一批人，我见证了她们的辛劳与汗水、付出与成长，我知道她们走到今天实属不易。

尹红（中国惠普有限公司服务商务运营部经理）

金融危机过了急性爆发期，紧接着是更为漫长的煎熬期，“裁员的日子”还将继续，还有更多的考验等着现实生活中的张柳和她的同伴们，生活不会就此停步，希望林菁能继续写下去，给我们带来更多的深思和激励。

黄志强（索尼爱立信移动通信产品[中国]有限公司副总裁）

我太熟悉这部作品里面的故事和人物了，尤其是书中所描写的这样一批职业女性，她们就生活在我的周围。她们的勤奋、努力、敏感、睿智，令人唏嘘感叹。我为她们祝福：生活关闭了一扇门，就一定会打开另一扇窗。

程延（Sun Microsystems亚太区薪酬福利经理）

作为一个堪称完美的职业经理人，林菁写小说也如此才华横溢，既是意料之外，又是情理之中，十分令人钦佩。她是20多年前北大生物系的才女，她经历过很多事，读过很多书，她有一颗敏感的心，有十分睿智的头脑，还有令人叹服的勇气。

付向东（安捷伦科技中国区副总裁）

这部作品凸显了一批有勇气承担命运的女性，她们呼之欲出，就生活在我的周围。我要向她们致敬！

陈工（北京歌华文化发展集团副总经理兼北京歌华创意产业中心理事长）

内容简介

内容简介：

生活很无奈，日子要继续，漫漫长路，请让我们携手同行。——林菁

《裁员的日子》来自作者亲身经历，从众人艳羡的世界500强中国区CEO沦为被裁员队伍中的一员，不幸的遭遇与绝地奋起的勇气，如述如泣、栩栩如生，读者将身临其境，或感叹命运难测，或窥察职场之危，或敬佩作者之勇……好看！精彩！欲罢不能！

张柳是跨国集团M公司的中国区负责人，她一手开拓了中国区的市场。但是2009年3月，在她从加勒比海度假回来的时候，却接到了公司总部发出的裁员声明，而在这份裁员名单中，除了她亲手招募回来的上百名员工，还包括了她本人。独自抚养的女儿正在国外求学，被裁员后，她该如何承担这高额的学费？

谢文倩是M公司中国大陆直销渠道市场部经理，她已经47岁了，一直独身，刚在京城最昂贵的CBD购买了一百多万元的房子。突然接到通知自己被裁员了，这一百多万元的房贷该如何负担？而年龄也第一次成为了她再就业的障碍。

王芊是M公司中国大陆直销渠道业务管理部经理，她正跟老公闹离婚，也在CBD购买了一百多万元的房子，带着儿子单独生活。突遭裁员，她的世界一下子崩溃了。如何抚养孩子？如何供还房贷？与老公还有复合的可能吗？

……

面对突然而至的裁员风暴，张柳以及与她一起打拼的员工们该何去何从？该如何与公司谈判以获得最后的补偿？在这样的危机背景下，该如何寻找下家以保障生存？《裁员的日子》讲述了一群在裁员风暴中的高级白领，如何在残酷的现实中生存以及人与人之间的关系、世情冷暖的故事。

编辑推荐

编辑推荐：

中国人生设计第一人、新东方文化发展研究院院长徐小平高度评价本书：

人们太需要林菁这样危机背景下的职场小说了！这真是一本万千读者冥冥中期待已久的好书。

你会在书中看到金融危机下裁员风暴的不可预见与残酷，你将读到裁员过程中个人诉求的微弱与不堪一击，你将感叹命运的不可琢磨与无法对抗，你还将读到你自己的梦想与伤痛、追求与失落、期盼与泪水……但我相信，这本书更为可贵的是，它让你在困境中看见温暖的光亮，让你在职场最绝望的时候，生出绝地反击的勇气和力量，让你明白冷静、识大体和审时度势的重要；它传递给你的，是信心、智慧和不灭的希望。相信书中那位有着作者林菁自身人性光辉与生命悲喜的女主人公张柳，将陪伴有着同样人生遭际的读者度过这人生低谷中最难熬的时光。

自去年底爆发的金融危机浪潮，瞬间席卷了世界各地，各知名企业纷纷裁员。而据国际劳工组织日前发出警告，到2009年底，金融危机可能使世界失业人口从2007年的1.9亿上升到2.1亿，这将是10年来全球失业人数首次突破两亿大关。裁员危机暗潮汹涌，你以为可以置身事外，孰料下一个被裁的人，很可能就是你！

《裁员的日子》正是来源于作者的亲身经历，作者为世界500强企业的高管，但在此次金融危机的裁员风暴中，也未能幸免于难。裁员风暴超出了我们的想象，现实比小说更精彩，现实比小说更无奈，三湘才女林菁饮泣而作，从职场顶峰一夜之间滑向谷底，不断地同现实抗争与挣扎，最后只能面对现实。但她并未就此被击垮，反倒由此生发了绝地反击的勇气和力量，从而走向人生的另一个春天。她的故事，或许可以给正在面临裁员危机的你我，一点有益的启示。

图表数据（1）

图表数据：

国际劳工组织日前发出警告，到2009年底，金融危机可能使世界失业人口从2007年的1.9亿上升到2.1亿，这将是10年来全球失业人数首次突破两亿大关。

——摘自《信息时报》2008年12月19日《金融危机可能转化成就业危机》

全球裁员状况（2008年9月——2009年1月）

企业名称 所在国家/地区 所在行业 时间 裁员数量（人）

高盛集团 美国 金融业 2008年10月 3260

美国运通 美国 金融业 2008年10月 7000

富达集团 美国 金融业 2008年10月 4000

美林 美国 金融业 2008年11月 5700

瑞士银行 瑞士 金融业 2008年11月 3000

花旗集团 美国 金融业 2008年12月 75000

摩根士丹利 美国 金融业 2008年12月 4400

摩根大通 美国 金融业 2008年12月 3000

华盛顿互惠银行 美国 金融业 2008年12月 9200

美国银行 美国 金融业 2008年12月 35000

瑞士信贷 瑞士 金融业 2008年12月 5300

SUN 美国 IT行业 2008年11月 5000

IBM日本公司 日本 IT行业 2008年12月 2500

微软 美国 IT行业 2009年1月 5000

eBay 美国 互联网 2008年10月 1000

雅虎 美国 互联网 2008年12月 1500

谷歌 美国 互联网 2009年1月 5000

劳斯莱斯 英国 汽车业 2008年12月 2000

丰田 日本 汽车业 2008年12月 3000
沃尔沃 瑞典 汽车业 2008年12月 4616
大众 德国 汽车业 2008年12月 25000
博世集团 德国 汽车业 2008年12月 2000
精工集团 日本 汽车业 2009年1月 2000

图表数据（2）

惠普 美国 消费电子业 2008年9月 24600
尼康 日本 消费电子业 2008年11月 1500
伊莱克斯 瑞典 消费电子业 2008年12月 3000
索尼 日本 消费电子业 2008年12月 16000
佳能 日本 消费电子业 2008年12月 1100
松下 日本 消费电子业 2008年12月 1000
NEC 日本 消费电子业 2009年1月 20000
摩托罗拉 美国 电信业 2008年10月 3000
英国电信 英国 电信业 2008年11月 10000
AT&T 美国 电信业 2008年12月 12000
意大利电信 意大利 电信业 2008年12月 4000
爱立信 瑞典 电信业 2009年1月 5000
斯普林特 美国 电信业 2009年1月 8000
美联社 美国 传媒业 2008年11月 1500
阿塞洛米塔尔 美国 钢铁制造业 2008年12月 9000
淡水河谷公司 巴西 矿业 2008年12月 1300
力拓 澳大利亚 矿业 2008年12月 14000
陶氏化学公司 美国 化工业 2008年12月 5000
帝斯曼集团 荷兰 化工业 2008年12月 1000
辉瑞制药 美国 制药业 2009年1月 19500
温德姆集团 美国 服务业 2008年12月 4000
百思买 美国 服务业 2008年12月 4000
麦德龙 德国 服务业 2009年1月 15000
波音 美国 服务业 2009年1月 10000

作者自述

作者自述：

所有的经历都是财富

文/林菁

2009年3月24日，当我从加勒比海陪女儿度假回来上班的第一天，接到公司对我所在渠道全面裁员的通知。

当时我和同事们一片震惊、错愕，然后是无奈、无助。

在目前国际金融危机的严峻就业形势下，很多人不是暂时地离开一家公司，而是从此被工作、被行业彻底抛弃了。我先把手下的人裁掉，然后公司再把我裁掉……于是，就有了这本《裁员的日子》。

从一开始，我就知道自己的命运。在这个过程中，难免挣扎、矛盾。我全程参与了后续的裁员宣导、补偿方案讨论、带领大家寻找新工作的过程，这期间的点点滴滴，让我感触颇深。裁员给每个人的生活和工作带来了深远的影响，尤其是很多已到中年的同事，他们上有老，下有小，面临着更大的生活和家庭压力。身临其境地感受大家的遭遇——这所有的一切，让我唏嘘不已。

所有的经历都是财富。

在中国经济欣欣向荣、高速发展的这些年，难得遇到这么大规模的裁员，尤其还是一个知名的跨国集团。我们一直在路上走着，却很少停下来看看我们已经走过的轨迹和未来前进的方向。经历了这样的事情，让我们利用这一拐点和这一停顿，重新审视自己的职业生涯发展之路：是继续做职业经理人，还是自己创业？是继续在外资公司工作，还是转而投向中资公司甚至国企？自己的核心竞争力到底在哪里？等等。

在寻找新工作的过程中，我接触了很多以前不曾有机会深入了解的中资公司，对外企稳定的神话有了新的认识。裁员这一事件，也考验了很多人的人性和人品。任何突然的变化没有完全的好或者不好，

就像裁员本身，看似给大家带来了灾难性的影响，但也通过对这一变化的适应和调节，让我们每个人更成熟了。在患难中见真情，在危机中显智慧，我们每一个人都不得不重新选择工作甚至生活的方向。

其实生活常常考验我们的不在于我们处于何种变化，而在于我们对待变化的态度。经历了裁员事件，也让我们能够更坦然地面对未来的生活，有了应对困难的经验和勇气。

人生就是不断地妥协，这个“妥协”，不是一味消极地屈服，而是不断地调整和适应。害怕和埋怨是没有用的，改变不了什么。也许我们行走的道路偏离了原来的目标，但只要行走在路上，不断地调整方向，每一条路都会有不同的风景，甚至可能比我们原来设计的道路上的风景更美丽。

《裁员的日子》，林菁 著，新世界出版社，2009年8月

专家推荐（1）

专家推荐：

她能扼住命运的咽喉

文/徐小平

我认识林菁已经有十年了……写下这几个字，我突然感到有点空虚：十年了？岁月的流逝，是多么迅速、无情！

但是，林菁对过去的十年也许会有不同的感受。因为，就在我认识她的这十年里，在她的生命旅程中，岁月的流淌，带给她的应该多是幸福的浪花和欢乐的音乐。在中国金融行业迅猛发展的十年时间里，我目睹林菁从一个拥有北大生物学本科背景的技术人员，一步一个脚印，在这个领域从零开始，成长为世界五百强企业的高级主管，一手建立了强大的团队，挖到了财富的黄金，实现了人生的职业理想。

这十年，林菁也从一个“三十多岁”似花摇曳的美丽单身女性，进入了一个“四十上下”如月静美的幸福妻子母亲。林菁怀着对家庭的挚爱，对团队的关怀，对社会的责任，对成功的渴望，展翅高飞……

然而，这一切，却在一个早晨，在一个她名副其实从国外“飞”回北京的早晨，险遭颠覆：她的公司以金融危机为由，给她一纸辞退通知。同时，还要求她在离职前，由她负责，把她自己一手建立起来的上百人的团队成员逐一解雇！

林菁的事业崩塌了！林菁的世界断裂了！林菁的梦想破灭了！辛辛苦苦为公司卖命、勤勤恳恳为客户服务，实实在在为员工谋利，快快乐乐为生命高歌的林菁，本来应该享受奋斗的果实，品尝成功的欢乐，但却在一瞬间，从事业的顶楼跌进了职场的地库，这样的挫折，不要说林菁一个小女子无法承受，就是我老人家这样的大豆腐，其实也是难以想象的。

事实上，我和林菁就有共同认识的男性朋友，风华正茂的年龄，却因为一次两次事业的失败而崩溃，从此陷入再也难以自拔的精神泥潭。

我为林菁担心，我为她祈祷，我希望她渡过难关，我相信她能够反败为胜，因为我知道，来自湖南的她，毕业于北大的她，性格中自有一份湖南人的坚毅倔强，人品里有一种北大人的乐观激扬。我知道她会反败为胜，但我总不免为她担心：在新的事业高潮到来之前，她将如何度过那些委屈压抑的夜晚，她将如何消化那些公司对她和团队的不公……

我没有想到，总是给我带来惊喜的林菁，能在沧海横流的生命逆境中如此奋勇搏击，迅速抵达她的又一个事业的绿洲。2009年3月，她被公司告知“减裁”；2009年6月，她就满面红光地出现在我的面前，给我一份厚厚的书稿《裁员的日子》，写的就是她在这个事件中荡气回肠、一波三折的故事。

专家推荐（2）

看到书稿我大喜。这真是一本好书，它浸透了林菁的真情实感，突如其来的裁员打击，在她这里却转化为对冷暖人生一泻千里的讲述与思考，那些源自她和她的公司团队的真实经历的故事，是如此栩栩如生、活灵活现地呈现在我面前，让我为之动容。我以为：好书知时节，应时乃发生，随风潜入夜，润心细无声——在金融危机导致太多职场人士职业前途断裂的今日，人们太需要林菁这样危机背景下的职场小说了！毫无疑问，你会在书中看到金融危机下裁员风暴的不可预见与残酷，你将读到裁员过程中个人诉求的微弱与不堪一击，你将感叹命运的不可琢磨与无法对抗，你还将读到你自己的梦想与伤痛、追求与失落、期盼与泪水……但我相信，这本书更为可贵的是，它让你在困境中看见温暖的光亮，让你在职场最绝望的时候，生出绝地反击的勇气和力量，让你明白冷静、识大体和审时度势的重要；它传递给你的，是信心、智慧和不灭的希望。相信书中那位有着作者林菁自身人性光辉与生命悲喜的女主人公张柳，将陪伴有着同样人生遭际的读者度过这人生低谷中最难熬的时光。

因此，我知道，这更是一本万千读者冥冥中期待已久的好书。

林菁已经用这部写在她职业生涯最艰难时刻的新书证明了她自己——证明了她逆流而上的成功素质、证明了她在生活战场上的强者姿态、证明了她积极乐观的人生态度，还证明了她的文字才华、她的洞悉能力以及她对生活的忠诚和热爱……

林菁的小说即将出版，我相信她的作品会在读者中引起热烈反响，得到大家的喜爱。我不知道新书出版之后，林菁将如何规划她的下一步人生——也许是另外一本畅销书，从此她跻身美女畅销书作家之列？也许她会回到自己本行，成为另外一家大公司年薪百万级的高管？也许她干脆向天下老板说拜拜，创业，自己做自己的老板？……

我不知道。但我唯一知道的，是历经生活风浪吹打的林菁，只会越来越从容，越来越优雅，越来越充满职场高端女性的成熟、睿智与美丽，成为今日中国都市成功知识女性中又一个杰出的代表人物。

《裁员的日子》，林菁 著，新世界出版社，2009年8月

职场人说

职场人说：

裁员的真实压力

文/青荇

《裁员的日子》是一本相当独特的书，恐怕很难有人有如此独特的经验。但是这段时间，怕是时时有人有过这样的压力。

在跨国公司裁员传言正凶猛的日子里，我的一个朋友被老大叫到办公室，当时冷汗就吓了出来。要知道，在外企里面，除了约好的会议时间，很少会被单独揪到办公室。幸好，没有发生什么坏事情。

不久之后，我又见过一个从moto被裁员出来的朋友，神情萎靡，对什么事情都提不起劲。我努力地和他聊过很长时间，道理都懂，但是心里就是缓不过劲来。凭什么是我，我凭什么被裁员？现在拿的高工资，换到另外一个地方还能拿这样高的工资吗？换个地方，还有这样好的环境吗？甚至出现了选择目前的行当是否正确的疑问。毕竟，在这个行业干了五年，而收入也就一般，似乎永无盼头。

裁员，就这么可怕吗？当然。要不换你试试？

这更多的是信心上的打击和伤害，更多的是让你感觉到不稳定，让你没有安全感。而《裁员的日子》，讲的就是这么一个故事。不同的是，作者讲的不仅仅是一个被裁的人，准确地说，应该是被裁的一群人。

更大的不同是，这本书的主角张柳作为被裁部门的老大，同时需要处理和善后一个部门的裁员事宜。自己被裁了，还得面对下面人的抵触和责难，同时还得面对上面人的压力。

看到这段的时候，我不禁想起一个朋友创立的公司快活不下去的时候，要解散自己和解散所有人所面临的挣扎。这就如同自己精心建立了一座宫殿，结果被迫得亲手毁掉的感觉一样。

潜规则。现在似乎比较流行这个词。是啊，升职有潜规则，加薪有潜规则。在潜规则这只看不到、摸不着的手的指挥下，大家勤勤恳恳，小心试探。但是，裁员也有潜规则吗？《裁员的日子》的作者，作为规则的创立者和策略的执行者，为我们亲手揭开了这层面纱。

人啊，利益面前，有几人能做到大舍大得？而毕竟张柳是仁义的，她还试图努力解决了手下员工的去留问题，但这不过是让她更加深刻地理解了人走茶凉的感觉。

社会的现实原本就是残酷的，不过是有一群心软的人让它感觉起来不那么残酷而已。

而终究，《裁员的日子》仍然存在了一抹亮色。张柳最后又回到了老本行，在自己原来的手下，从零做起，去遵守自己曾经建立起来的游戏规则，最后重新站起来。

我想，这本是人的性格所然。

《裁员的日子》恰好让我思考了这个问题。你是愿意选择一帆风顺、平静如水地过一辈子，还是会选择大起大落、经历大风大浪的一辈子？

而看完之后，我突然发现这并不成为问题。真正的问题应该是，当你在一帆风顺的日子里，期待着平静如水地过一辈子的时候，结果被无情地踹到了大风大浪地漩涡当中，你想怎么过？

《裁员的日子》，林菁 著，新世界出版社，2009年8月

一个CEO写下的《裁员的日子》

去年冬天特别冷——自雷曼为金融危机拉开序幕之后，世界各大公司裁员的消息不绝于耳。从星巴克到摩托罗拉，从摩根大通到英国电信，再从IBM到微软……一夜之间失去收入来源和稳定生活的人正在加速增加。

如果说去年的裁员我们似乎还在远观，那么今年的危机，则悄悄潜伏在周围，让我们也开始感到伤痛！

世界500强中国区CEO林菁以自身经历为素材创作的这部《裁员的日子》，带给我们深深震撼，面对残酷的现实我们再也无法正襟危坐，它让人深切体会到危机已逼近我们的生活。

《裁员的日子》首先是来自真实的力量。一个正陶醉在职业生涯顶峰的女CEO，忽然之间遭遇公司的全面裁员，而且不仅自己被裁了，她还要亲自裁掉和善后自己所建的整个团队！近乎于黑色荒诞的情节，却演绎着命运的真实与残酷。

如《裁员的日子》里所描述的一般：刚毕业才拿到offer，却还没走进公司就已进入了被裁名单；度假刚回到办公室打开电脑，就收到了HR的裁员通告；奋斗了十年成为了部门经理、奋斗了二十年成为了CEO……在危机中也不得不接受裁员命运的安排。

裁员无疑是一种深深的打击和伤害，在危机的形势下，很多人不是暂时离开一家公司，而是从此被工作被行业彻底抛弃了，很多人永远失去了靠自己努力打拼得来位子，也从此失去了已经习惯的生活标准和状态，也有的人甚至可能从此一蹶不振，在黯淡的日子里唏嘘感叹……

《裁员的日子》让我们看到个人诉求的微薄与不堪一击、命运的不可琢磨与无法对抗，梦想与伤痛、追求与失落、期盼与泪水……而向上向善的力量也在危机中彰显出幕幕真情，智慧在危机中更加熠熠生辉。

正如中国人生设计第一人、新东方文化发展研究院院长徐小平在序言中所说：“本书让你在职场最绝望的时候，生出绝地反击的勇气和力量，让你明白冷静、识大体和审时度势的重要，传递给你的，是信心、智慧和不灭的希望。”

对此书充满厚爱的徐小平先生在小说即将出版之际说道：

“林菁的小说即将出版，我相信她的作品会在读者中引起热烈反响，得到大家的喜爱。我不知道新书出版之后，林菁是如何规划她的下一步人生的……我唯一知道的，是历经生活风浪吹打的林菁，只会越来越从容，越来越优雅，越来越充满职场高端女性的成熟、睿智与美丽，成为今日中国都市成功知识女性中又一个杰出的代表人物。”

目　录

序言：她能扼住命运的咽喉 / 徐小平
Chapter 1从加勒比海回到北京
Chapter 2一定有重大事情发生
Chapter 3八十年不遇——全面裁员
Chapter 4宣布决定前的准备
Chapter 5裁员决定正式宣布
Chapter 6一声叹息+一地鸡毛
Chapter 7今夜，爱情停止了脚步
Chapter 8裁员项目小组开始行动
Chapter 9开始寻找新东家
Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡
Chapter 11 求职路漫漫
Chapter 12 里里外外全靠她
Chapter 13 这个春天与我们无关
Chapter 14 生活关闭一扇门，总会开启另一扇窗
Chapter 15 劳方与资方的博弈
Chapter 16 最需要的时候牵不到你的手
Chapter 17 生个危机宝宝吧！
Chapter 18 失去了工作，也失去了生活
Chapter 19 雪上加霜
Chapter 20 十字路口的艰难职业选择
Chapter 21 婚姻成为奢侈品
Chapter 22 重新开始工作的尴尬
Chapter 23 生存比面子重要
Chapter 24 危机时代的悲悯
Chapter 25 当女人成为弱者时，婚姻复活

Chapter 26 要相信“相信”的力量
Chapter 27 绝地反击
Chapter 28 在多事的六月，重新打拼
Chapter 29 我永远遵守自己的原则
Chapter 30 天无绝人之路
Chapter 31 感谢上帝让我们相遇
后 记

序言：她能扼住命运的咽喉（1）

序言：她能扼住命运的咽喉

徐小平

我认识林菁已经有十年了……写下这几个字，我突然感到有点空虚：十年了？岁月的流逝，是多么迅速、无情！

但是，林菁对过去的十年也许会有不同的感受。因为，就在我认识她的这十年里，在她的生命旅程中，岁月的流淌，带给她的应该多是幸福的浪花和欢乐的音乐。在中国金融行业迅猛发展的十年时间里，我目睹林菁从一个拥有北大生物学本科背景的技术人员，一步一个脚印，在这个领域从零开始，成长为世界五百强企业的高级主管，一手建立了强大的团队，挖到了财富的黄金，实现了人生的职业理想。

这十年，林菁也从一个“三十多岁”似花摇曳的美丽单身女性，进入了一个“四十上下”如月静美的幸福妻子母亲。林菁怀着对家庭的挚爱，对团队的关怀，对社会的责任，对成功的渴望，展翅高飞……

然而，这一切，却在一个早晨，在一个她名副其实从国外“飞”回北京的早晨，险遭颠覆：她的公司以金融危机为由，给她一纸辞退通知。同时，还要求她在离职前，由她负责，把她自己一手建立起来的上百人的团队成员逐一解雇！

林菁的事业崩塌了！林菁的世界断裂了！林菁的梦想破灭了！辛辛苦苦为公司卖命、勤勤恳恳为客户服务，实实在在为员工谋利，快快乐乐为生命高歌的林菁，本来应该享受奋斗的果实，品尝成功的欢乐，但却在一瞬间，从事业的顶楼跌进了职场的地库，这样的挫折，不要说林菁一个小女子无法承受，就是我老人家这样的大豆腐，其实也是难以想象的。

事实上，我和林菁就有共同认识的男性朋友，风华正茂的年龄，却因为一次两次事业的失败而崩溃，从此陷入再也难以自拔的精神泥

潭。

我为林菁担心，我为她祈祷，我希望她渡过难关，我相信她能够反败为胜，因为我知道，来自湖南的她，毕业于北大的她，性格中自有一份湖南人的坚毅倔强，人品里有一种北大人的乐观激扬。我知道她会反败为胜，但我总不免为她担心：在新的事业高潮到来之前，她将如何度过那些委屈压抑的夜晚，她将如何消化那些公司对她和团队的不公……

我没有想到，总是给我带来惊喜的林菁，能在沧海横流的生命逆境中如此奋勇搏击，迅速抵达她的又一个事业的绿洲。2009年3月，她被公司告知“减裁”；2009年6月，她就满面红光地出现在我的面前，给我一份厚厚的书稿，写的就是她在这个事件中荡气回肠、一波三折的故事。

序言：她能扼住命运的咽喉（2）

看到书稿我大喜。这真是一本好书，它浸透了林菁的真情实感，突如其来的裁员打击，在她这里却转化为对冷暖人生一泻千里的讲述与思考，那些源自她和她的公司团队的真实经历的故事，是如此栩栩如生、活灵活现地呈现在我面前，让我为之动容。我以为：好书知时节，应时乃发生，随风潜入夜，润心细无声——在金融危机导致太多职场人士职业前途断裂的今日，人们太需要林菁这样危机背景下的职场小说了！毫无疑问，你会在书中看到金融危机下裁员风暴的不可预见与残酷，你将读到裁员过程中个人诉求的微弱与不堪一击，你将感叹命运的不可琢磨与无法对抗，你还将读到你自己的梦想与伤痛、追求与失落、期盼与泪水……但我相信，这本书更为可贵的是，它让你在困境中看见温暖的光亮，让你在职场最绝望的时候，生出绝地反击的勇气和力量，让你明白冷静、识大体和审时度势的重要；它传递给你的，是信心、智慧和不灭的希望。相信书中那位有着作者林菁自身人性光辉与生命悲喜的女主人公张柳，将陪伴有着同样人生遭际的读者度过这人生低谷中最难熬的时光。

因此，我知道，这更是一本万千读者冥冥中期待已久的好书。

林菁已经用这部写在她职业生涯最艰难时刻的新书证明了她自己——证明了她逆流而上的成功素质、证明了她在生活战场上的强者姿态、证明了她积极乐观的人生态度，还证明了她的文字才华、她的洞悉能力以及她对生活的忠诚和热爱……

林菁的小说即将出版，我相信她的作品会在读者中引起热烈反响，得到大家的喜爱。我不知道新书出版之后，林菁将如何规划她的下一步人生——也许是另外一本畅销书，从此她跻身美女畅销书作家之列？也许她会回到自己本行，成为另外一家大公司年薪百万级的高管？也许她干脆向天下老板说拜拜，创业，自己做自己的老板？……

我不知道。但我唯一知道的，是历经生活风浪吹打的林菁，只会越来越从容，越来越优雅，越来越充满职场高端女性的成熟、睿智与美丽，成为今日中国都市成功知识女性中又一个杰出的代表人物。

2009年7月

Chapter 1 从加勒比海回到北京（1）

随着“砰”的一声，飞机起落架落到地面，全体乘客掌声响起。紧急出口旁靠窗的座位上的那位女士，即使在飞机上穿着休闲服饰也掩饰不住她那匀称的身材，一条耐克的宽口弹力紧身裤包裹出她修长的双腿；头发用簪子随意盘起，使她在慵懒中显出几分职业女性的风范；光滑紧致的脖子更让人看不出她已是40岁出头的年纪。她长着一张典型的瓜子脸，白皙的皮肤，五官的搭配让她看上去有一种古典美，而轮廓分明的嘴唇又让她略显几分性感；长长的睫毛和上挑的眼角，则增加了她几分女性的妩媚。她的目光炯炯有神，透着活力与精干。用当下时髦的话来说，这是一位资深美女。不能用“漂亮”来形容她，因为“漂亮”只能用来形容容貌；用“美丽”来描绘她比较确切，因为“美丽”还包括容貌以外的气质。她的表情，少了年轻女孩的气盛与骄傲，多了成熟女人的沉着和从容。挂在脸上淡淡的微笑，透射的却是她丰富的阅历和处世的宽厚——她就是世界知名金融公司M公司在中国大陆直销渠道业务的负责人张柳，公司内部人员都叫她Cathy。每次坐飞机如果不能坐商务仓，她都会争取要紧急出口旁靠窗的这个座位，这样空间稍大一些，能伸展腿脚放松一下。

张柳终于长长地舒了一口气，晚点了三个多小时，经过17个小时终于从纽约飞回了北京。她这次是去美国休假，在美国读高中的女儿放春假，学校关门，张柳只好去陪她旅游，等学校开学了再把她送回去。整整17天，张柳和女儿有8天在西加勒比海的游轮上，另外的日子则在迈阿密及奥兰多的迪士尼世界。

张柳是北京大学经济系的高才生，不到30岁的她已位居深圳一家合资企业的全国销售总经理，但是考虑到即将上小学的女儿和两地分居的家庭，丈夫让她辞去工作。她犹豫了很久，觉得还是家庭最重要，自己就算再强大，即使当了女总统，没有一个幸福的家庭也未必快乐，夫妇两人总得有一个人顾家吧！于是，她辞去了蒸蒸日上的工

作，回到北京，当了一年多的全职太太，在家相夫教子。但是两地分居带来的感情危机早已存在，并没有因为她放弃工作回到北京而有所改善。后来老公跟一个小三跑了，八年前他们正式离婚。

在没有太多心理准备的情况下，在这一年左右的时间里，她就这样从一个依赖老公、柳条般柔弱的小女人，成长为一个必须为家中遮风挡雨、大树般的女战士——说她是女战士一点儿也不假，八年来她不断地与生活抗争，随后又不断地与生活讲和。她重新出去找工作，同时考上清华读MBA，独自一人抚养女儿。

随着职位越来越高，出差越来越多，五年前她把父母从老家接来帮她照看家。去年她又把女儿送去美国读私立高中，让15岁的女儿独自开始异国他乡的求学生活。女儿适应得很快，逐渐有了自己的社交圈子，并跟她商量："我下个圣诞节可以不回家吗？我要跟同学一起去旅游。"她知道总会有这一天，女儿长大成人，离她远去。因此，她非常珍惜这次和女儿在一起的长长的假日旅行。也许以后她们母女能单独在一起旅行的机不会很多了吧！

Chapter 1 从加勒比海回到北京（2）

在飞机上，张柳脑海里不断出现的还是游轮上奢华的生活和西加勒比海的美丽风光。闭上眼，瓦蓝的天、一望无际的海、岸边的椰树、细软的沙滩、玛雅遗址，以及迈阿密硕大的帆船码头、迪士尼的惊险刺激，等等，全都浮现了出来。最让她难忘的是女儿仍然童趣未泯。在能乘坐三千人的“英勇”号豪华游轮上，除了应有尽有的美食和至尊享受的服务，最令女儿兴奋的是每天走进房间，都会看到服务员用毛巾或浴巾折叠出形态不一的小动物。有时是一只悬挂在窗帘上的长臂猿，有时是一只憨态可掬的大猩猩，有时是一头笨拙的大像，女儿追在服务员的屁股后面求他们教她叠这些动物。在她的要求之下，游轮服务中心索性为孩子们开了连续两个下午的“毛巾秀”课堂。最后女儿还不甘心，缠着服务员把“毛巾秀”工作指南复印了厚厚的一本带走。基于她的特别热爱，游轮服务中心决定从此开设此项目，并把他们的“毛巾秀”工作指南印刷成书籍，卖给小朋友。临走时，女儿还买走了那两条白浴巾，带回学校做道具。

出国独立生活了大半年，女儿越来越懂事，一路上俨然是个小主人，把张柳照顾得很好。女儿如今的个头比张柳还高一些，但并不妨碍她们时常换穿彼此的衣服。走在一起，他们亲热的样子会让人们误以为这是两姐妹。的确，对于美国的生活，女儿比她熟悉得多。每次去吃饭，女儿总是让她占座位，自己去排队买吃的。

在迪斯尼游玩时，女儿喜欢玩那些惊险刺激的项目，而且要求张柳跟她一起玩。张柳早已过了那个追求刺激的年龄，但就当陪女儿吧。女儿坐在她旁边尽情地叫，享受着一次次刺激的狂喜。张柳却不出声，镇定自若。每次女儿下来就问她：“你不怕吗？你为什么没叫啊？”

张柳笑一笑说：“游艺场的设备出故障是小概率事件，所以我相信安全系数很高，那有什么好被惊吓的呢？”

女儿看着她，不屑地谴责：“这就是你们这些老女人的德性，以为什么都看透了，生活还有什么乐趣呢？别那么理智好不好？”

想着女儿教训她的话，张柳偷偷乐了，女儿到底更像孩子还是更像大人呢？

飞机还在滑行，张柳已经迫不及待地解开安全带，打开手机，她兴奋地拨打男友礼元的电话。他们恋爱一年多了，还从没分开过这么久。一落地，她的心思很快就回到了眼前的现实和生活，把度假的事情都放在了脑后。

为了尽快出关，她只带了简单的一个小提箱，没有托运行李。

Chapter 1 从加勒比海回到北京（3）

她远远就看见了人群中的礼元，他高大的身材往那儿一立，格外显眼。礼元在原地面无表情地张望，张柳激动地朝他招了招手，可礼元并没有看见她。张柳张了张嘴，可又觉得在公众场所不适合大喊，想着自己滑稽的样子，就不由自主地笑了，同时加快了脚步。

小跑了两步，张柳在出口处迎了上去，一下抱住礼元。礼元还在张望呢，被她这一抱吓了一跳。张柳有点儿不好意思，周围好多人呢！不过她也不顾了，像只小鸟一样顺势扑到礼元的怀里。礼元比张柳高出一大截，他用风衣把张柳裹在怀中。17天没见了！

“周围这么多人呢！”礼元有点儿难为情，一手接过她的拉杆箱，一手搂着她向停车场走去。

张柳柔柔地笑着，静静乖巧地坐在礼元旁边。他发动车，说了声：“跟我回家吧！”北京的夜晚街灯通明，随着车子的启动，张柳忘记了长途旅途的辛苦，她把头斜靠在礼元肩头，微闭着双眼，幸福地陶醉着。

礼元的家比较简朴，他从国外回来两年多了还从没好好收拾过，阳台上、客厅里还堆放着几个行李箱子，上面机场的行李标签都还没有摘掉，有两个纸箱还没开封过呢！墙上因为漏水侵蚀了一大片，墙皮斑斑驳驳，白墙上留下了一圈黄色的印记，抽水马桶也时常会堵。礼元常说等他有空了，发财了，一定要把这房子好好地装修一下。这话从张柳第一次到他家就开始说，到现在说了一年多了，依然没见他有什么行动。

三月下旬的北京，春寒料峭，刚刚停了暖气，屋里还有阵阵寒意，所谓“乍暖还寒时刻，最难将息”。在这样的夜晚，张柳喜欢钻在礼元温暖的怀里被他搂着睡觉。礼元壮实的身体让她有依靠和安全的感觉，她常常把头贴在他的胸前听他的心跳。有一次，礼元开玩笑地说：“我的心脏跟别人不一样，长在右边。”张柳在小说里看过有这样

器官反着长的情况，她于是很惊讶，趴在礼元胸前，左边听听、右边听听，然后肯定地说：“你心脏真是长在右边的呢！”礼元就笑弯了腰，他没想到这个在外面叱刹风云的张柳居然这么好骗。

张柳睁开眼睛，周围一片黑暗。她扭亮床头灯，看看钟，才3点左右。她企图再眯一会儿，但由于时差的关系，再也睡不着。身边的礼元睡得正香，他发出均匀的鼾声，嘴唇微张着，完全放松的样子，卷曲的头发有了几绺白色，前额处已略有些秃顶了，额头也刻下了岁月深深浅浅的痕迹。她静静地看着他眼球转动了几下，似乎在做梦。让他好好睡一觉吧，明天他还要去见一个重要的客户。

张柳关掉灯，干脆起床，来到书房，翻开Blackberry（黑莓）手机，想起有些附件在美国看不了，赶紧打开电脑从邮箱查看这些天的邮件，以便追踪合作项目的进度。休了整整11个工作日的假期，好在她一路同步地查收邮件，否则明天一定要花很多时间来消化和整理这半个月的工作。

Chapter 1 从加勒比海回到北京（4）

张柳休假之前主导的这个合作项目等她回来时，正是进入最关键、最重要的阶段。她所在的这家世界知名金融公司M公司，主要有直销业务、电话销售业务和商业大客户三条渠道。张柳两年前被猎头挖到这家公司来筹备其在中国大陆的直销业务，目前包括北京、上海的业务。由于直销业务不是M公司的主营业务，公司有意与当地的中资公司K公司合作，以整合这个渠道，打造共同品牌。她休假之前已与K公司的吕副总拟好了合作时间表。基本上，有很多重要的决定都要在她回来后的第一周——三月底做出。张柳休假期间把与K公司谈判合作的事情交给了她手下销售部的经理肖强，让他与吕副总继续接触、谈判。

作为一名在外企工作了多年的职业经理人，张柳深知：休假时可以忘记工作，但一旦上班，就要全身心地投放在工作上，这才对得起每月那些白花花的银子。好在刚40岁出头的她，把女儿送出国门后并没有其他什么负担。父母虽然快80岁了，但身体还好，跟她住在一起也能帮她分担很多家务。所以她觉得应抓紧这没什么牵绊的几年，拼命工作。她已经习惯长途旅行后不刻意倒时差，法宝就是：晚上坚持越晚睡越好，这样第二天早晨醒来的时间会越来越晚，白天扛着不睡觉，时差很自然地就倒过来了。

天色渐明，她煎好鸡蛋，热了牛奶，烤了几片面包，叫醒礼元起来吃早餐。在这之前，她已经把礼元今天要穿的衬衣熨烫好了，并找出西服以及配套的领带，甚至把他的皮鞋也都擦得锃亮。

张柳是个愿意为家人和亲人付出的人，她自己对生活的需求并不多，平时也很少逛商场，但她喜欢给父母、女儿买东西，每次带着他们买东西时她就会很开心。这次带女儿去奥兰多的outlet（名牌厂家直销中心），从早晨10点商场开门一直逛到打烊，她给女儿大包、小包

地买了20多件衣服、鞋子、裤子，自己却只买了一条打折的亚麻西装短裤。她看着女儿满眼的开心，觉得比给自己买东西还要有成就感。

对于男朋友，她也尽可能地让他穿得干净整洁、风光体面，她不喜欢邋遢的男人。北京是个风沙很大的城市，衬衣领子穿一天就黑了。她要求礼元衬衣只能穿一天，要天天换，周末统一拿去干洗。礼元现在穿的每一件衬衣都是她亲自订制的，在袖子上绣有他的名字，安有袖扣。每隔一段时间，她还要把礼元的旅游鞋送去干洗。

张柳给礼元打好领带，帮他正了正衣领，头上喷了喷啫喱水，顺带还给他喷了点CK的香水。礼元有点儿儿嫌麻烦，张柳微笑着说马上就好，心想：这个礼元还得哄着呢！张柳无论在外面怎么厉害，但在自己心爱的男人面前永远是小鸟依人，懂得怎么把自己的身份适时地分开。她不是那种在公司里当领导，在家还颐指气使的女人，完全搞不清自己的身份和定位。在不同的场合承担不同的角色，就要有不同的立场和态度。在外无论你是几千人的领导，甚至是全国人民的领导，在家你还是别人的老婆、母亲、女儿。

他们一起开车出发了，先送张柳到公司。今天礼元要去见G&P公司的公关部负责人，要去做些准备。临别前，张柳给了他一个拥抱，希望他能有好的机会和运气。

Chapter 2 一定有重大事情发生（1）

早晨8点，礼元就把张柳送到了办公室，没想到市场部经理谢文倩比她到得还早。分别半个多月了，一见面，彼此很热烈地拥抱起来。张柳所在的中国大陆的直销渠道，包括北京和上海两个城市。在北京，她管辖市场部、培训部、业务管理部和销售部四个部门。这四个部门的四员大将分别是：市场部经理谢文倩、培训部副经理林舒、业务管理部经理王芊、销售部经理肖强。

谢文倩跟张柳是P公司的老同事了，张柳被猎头挖到M公司之后，邀请她也一起过来帮忙。谢文倩个子高挑，身材皮肤都保养得很好，酒红色的披肩直发，时尚的着装，配上她那副昂贵的法国金属边眼镜，让她往那儿一站，绝对归于时尚优雅型职业女性。而且你根本猜不出她的年龄，她每天把一张脸画得光鲜亮丽，看不到一点儿皱纹。从外表上看，谢文倩是个不紧不慢、沉着优雅的女人，但干起活来特别专心，效率非常高。她本身个子就很高，还特别爱穿细跟的高跟鞋，再加上她总是穿比较紧身的长裤，很少穿裙子，配上她那高跟鞋显得双腿修长无比。张柳常常暗自佩服她，穿着10公分的高跟鞋走路居然不崴脚。在工作之余，谢文倩是个特别享受生活的人，从泡茶的壶到放糖果的罐子，她在办公室里的东西都很精致。桌上有一小盆植物，还有一只小小的玻璃鱼缸，里面永远游着两条漂亮的金鱼，休假的日子她就把这些动植物都带回家。每天早晨，她最早来到办公室，冲咖啡、泡茶、给植物浇水、给鱼缸换水……当大家每天早晨来的时候，总能闻到她桌上飘来的咖啡香味。她把自己一方小小的办公空间收拾得雅致而有情趣，包括一些小的摆设和办公用品，都别具一格。甚至于，她很少用公司免费领用的办公用品，她觉得那些太普通，没有个性，不符合她的性情。

打过招呼，谢文倩也给张柳递上一杯咖啡。她知道现在还不是寒暄的时候，张柳离开了这么久刚回来，肯定有很多工作要处理，她只

是简单而兴奋地告诉张柳：“你不在的这两周，我干了件大事。我在四惠旁边买了一套房子，刚办完手续，拎包入住，我已经把旧房子卖掉，搬进去住了。”

张柳礼貌地道了一声：“恭喜，回头再聊。”端过谢文倩为她准备的咖啡，转身走进办公室。咖啡这东西是个隐性杀手，像毒品一样让人成瘾。张柳曾经对咖啡非常排斥，她对含有咖啡因的东西，包括茶，都非常敏感。早上喝了晚上就睡不着，因此她一直坚持只喝白水。可是周围的人持久地影响着她，不得已的时候，她也会喝一杯以抵抗自己不可遏制的疲劳，就像今天早晨。

她打开电脑里的行事历，看看还有哪些遗漏事项。她认真地理了理跟K公司的合作思路，准备今天给吕副总打个电话，约他面谈。

隔着浓浓的咖啡雾气，张柳看到她笔记本电脑的Lotus Note邮箱上跳出来她的直接上司——亚太区直销渠道负责人Kevin刚刚给她发的一封邮件：

Chapter 2 一定有重大事情发生（2）

Cathy：

我现在机场，中午将到北京办公室，然后与你开会讨论非常紧急且重要的事情。请安排明天一天的会议：

AM 9：30—10：30　全体内勤人员会议（包括北京、上海电话会议）；

AM 10：30—11：30　亚太区直销渠道各区域负责人电话会议（包括台湾、香港、中国大陆、马来西亚、新加坡），这个会议我的秘书会安排，你和我在北京参加；

AM 11：30—12：30　中国大陆直销销售团队负责人会议（北京、上海）；

PM 2:00-3:00　中国大陆直销销售团队主管会议（北京、上海）

张柳有点儿迷惑，这么一整天的会议！而且几乎覆盖这个渠道所有的层级和人员，可想而知，Kevin要说的事情有多紧急且重要。昨天亚太区刚刚开完高层月度主管会议，一定是在会议上产生了重要决定，才会使得Kevin今天一大早就要从香港飞到北京来。但会是什么事情呢？张柳临休假前，Kevin来到北京，他们俩一起还去和K公司总部的首席市场运营官畅谈合作的事情，Kevin当时踌躇满志地说："集团一定非常重视我们这个合作，通过这个合作，我们可以加快对中国大陆直销业务市场的渗透。"难道是亚太区已经正式批准了我们和K公司合作的项目，需要广泛地宣导一下？

带着一堆迷团，张柳叫来业务管理部的助理魏彤彤，让她安排好明天的会议。

魏彤彤长着一双圆圆的大眼睛，看上去像个长不大的娃娃。虽然只是助理级别，收入也不高，但她是海外留学回来的，在加拿大工作过，专业背景也相当不错，工作表现更没得挑，在公司是个人见人爱的姑娘。半月不见，张柳发现魏彤彤越来越漂亮了，身材又苗条了很

多。张柳忍不住上上下下地端详了她一阵，请教她的减肥妙法。魏彤彤露出两颗小虎牙，“嘿嘿”地笑了：“别无他法，我坚持每天从家快走到公司，每天来回走三个多小时，已经两个月了，减了20斤。他们都称我是暴走队员。”

下午2点，张柳看到Kevin进了办公室。一眼望去，Kevin显得非常疲倦，头上的白发好像更多了，眼眶凹了下去。不过才20天没有见面，有什么魔法能把一个男人摧毁得这么快？张柳听说过伍子婿一夜急白头，Kevin的苍老不会是一夜所为吧？难道是昨天亚太区的会议决定使得他变成了霜打的茄子？打过招呼，张柳照例让魏彤彤给他冲了一杯咖啡。她知道Kevin每天下午的这个时候通常都是靠咖啡撑过来的。

“我先开个电话会议，4点半你到我办公室来。”Kevin吩咐道。

Chapter 2 一定有重大事情发生（3）

张柳一直很尊敬她的上司Kevin，主要是因为Kevin是做业务出生，张柳自己也是，所以很谈得来。虽然她是通过猎头找来的，但他们彼此很信任。Kevin不常来大陆，差不多一个月来一次，每次呆一两天，张柳手下的一个小伙子曾经私下很黄地开玩笑："Kevin每个月来一次，跟女人来例假一样，只是他的例假比较短，每次才一两天。"基本上大陆这个渠道，他就放手让张柳去做了。张柳也很努力地为老板挡事，这个渠道从筹建到现在两年多时间发生了很多变化，有来自集团的，也有来自大陆监管部门政策变化的，每一次都是张柳耐心而从容地带领手下化解过去了。为此，Kevin很感激张柳做的一切，他自己在业务部门呆过很多年，所以很懂得怎么笼络下属。他会当着张柳的团队，用他那蹩脚的普通话说："我想我真幸运啊！能找到Cathy这样的人来跟我合作。"他经常开玩笑："在中国大陆，Cathy是我背后的女人。"然后做个鬼脸，用手捂着嘴，压低声音说："千万别告诉我太太。"虽然每次张柳觉得Kevin说得有点儿夸张，但这些话让她心里很熨贴，谁不喜欢听好话呢？看来Kevin以前做业务的时候，一定是能把客户哄得很开心的人。

两年多前，世界知名猎头公司A公司的猎头吴畏多次找到张柳，要从P公司挖她来筹建M公司的中国大陆直销渠道。张柳进入这个行业就在P公司，从一线干起，短短三年，她做到了外勤的最高位置，管理一百多人的销售团队。后来由于P公司业务扩张迅速，她很快被擢升为总公司的业务部门的负责人，负责全国四个分公司的业务。她在P公司正是春风得意、前途大好的时候：人脉熟、业务熟、自己的根基深，又是一步一步、脚踏实地走过来的。如果不是P公司宣布要开始跟上海一家公司合并，并且总部要搬到上海去，她绝对没有任何理由要离开P公司。当时去M公司的决定拖了整整四个月，她还记得最后跟Kevin那一次决定性的面谈。两个问题给她留下的印象特别深刻，一

是当她问Kevin在中国大陆有什么打算，准备怎么做的时候，Kevin很实在地说：“我也不知道要如何做，我对大陆不了解，就靠你了。”二是她问Kevin：“听说M公司在世界各地喜欢做一些收购兼并、分分合合的事情，如果两三年后决定不做这个直销渠道了怎么办？”Kevin回答：“我不能保证公司两三年后不会撤消这个渠道，但我们能做的只是一起努力让它继续把这个渠道做下去。”张柳后来常常跟人谈起，其实也是Kevin这两个问题的回答让她觉得这个人很实在，在这个行业里，她见过太多喜欢忽悠的人。正是由于对Kevin回答这两个问题的好感，张柳最后决定来M公司。

因为Kevin的突然到来，而且一定有非常重要的事情要跟她谈，张柳没有给K公司的吕副总打电话约面谈。

Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（1）

会是什么重要事情呢？难道是目前这次国际金融危机对公司有什么影响？作为在金融行业的外资公司工作的管理人员，张柳一直关注着这个行业的市场情况和信息。

2007年，张柳去听宋鸿兵关于《货币战争》这本书的演讲，了解了“次贷危机”这个词，也就是这个“次贷危机”成了这次国际金融危机的导火线。所谓“次贷”，通俗来讲就是给那些没有收入、没有工作、没有资产的“三无”人员提供贷款的业务。相对于有优良信誉的贷款，这些贷款的信誉是比较差的。美国银行在贷款后为了减小风险，将债务交给投资银行委托其处理，投行通过按揭证券化、“杠杆”交易等一系列金融创新和衍生产品，导致债务保险泛滥。美国长期的低利率则导致房价上涨。2007年第四季度，随着还款违约的增多，引发去杠杆化效应，导致相关金融机构的危机，使市场流动性降低，信心下降，并蔓延到实体经济。2008年3月，贝尔斯登被摩根大通以2.4亿美元低价收购，次贷危机持续加剧，首次震动华尔街。2008年7月，美联储和财政部宣布救助两大房贷融资机构房利美和房地美，美国国会批准3000亿美元住房援助议案，授权财政部无限度提高“两房”贷款信用额度，必要时可不定量收购其股票。2008年9月，美国政府宣布接管“两房”，雷曼兄弟宣布申请破产保护，美国银行宣布将以440亿美元收购美林……

去年9月17日，张柳正在香港出差。那天大家都没有心思开会，都在关注声名赫赫的雷曼破产以及美林被收购之后，美国政府是否会出资拯救美国国际集团(AIG)。Kevin让他的秘书盯着新闻发布，一有消息马上到会议室告诉大家。最后美国政府出资最高850亿美元救助AIG，美联储批准高盛和摩根士丹利转为银行控股公司的请求，华尔街投行退出历史舞台。

……

短短半年时间，一个个金融巨头灰飞湮灭。张柳没有想到这次金融危机的威力如此之大，有摧枯拉朽之势。从那以后，她每周多了一个任务，亚太区市场部要求各国家、各渠道每周报告本领域金融危机影响的相关动态，包括竞争对手的人事政策、产品政策、财务政策、裁员情况、人员主动流动情况以及兼并收购情况。她从亚太区汇总的信息了解到：基本上香港、新加坡各公司有较大动作的裁员，而大陆几乎没有什么影响。集团传来的消息：由于只购买了少量雷曼兄弟的金融衍生产品而损失微小。M集团是个特别重视风险控制、以财务稳健著称的集团。

鉴于中国大陆金融行业开放程度还不高，受国际环境的影响有限，同时集团长期以来稳健而保守的经营，张柳完全没有担心自己在这场全球金融危机中未来的命运。虽然说覆巢之下焉有完卵，但张柳还是愿意相信M集团一百多年来的不败神话。在新年集团首席行政长官致辞时，已明确表态：集团已连续28个季度持续赢利，不会影响到客户和员工的利益。所以，每当朋友们问起金融危机对他们是否有影响时，她都很自豪、很放心地说："影响不大。"而当媒体上正轰轰烈烈地上演着各大公司倒闭、裁员的故事时，她也始终觉得这是别人的事情，跟她没什么关系。

Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（2）

4点半，张柳准时来到Kevin的办公室。他的办公室很简单，由于每个月只来一两天，他的房间几乎没放任何私人物品。张柳去过Kevin的香港办公室，在38层，整面都是玻璃墙，视野高远而辽阔，没有被其他楼遮挡，他可以在办公时俯瞰维多利亚港的海景，看大大小小的船只在海里游弋。与他的香港办公室比起来，这里更像个会议室。实际上会议室不够用的时候，这里往往就成了替补会议室。这是一间最靠西的屋子，两边都有窗户，夏天时挺烤人的，但三月底北京的阳光反而有一种温暖，照在身上暖洋洋的。因此，Kevin并没有把窗帘拉下来，而是静静地坐在阳光下。

Kevin用一只手支着头，闭着眼睛，另一只手有气无力地抬了一下，对张柳指指对面的座位，示意她坐下。

沉默了大概半分钟，张柳体谅地望着他，等着他慢慢睁开眼睛跟她说话。

“Cathy，你带女儿度假还开心吗？”Kevin终于坐直了身子，两只手放在桌上转动着手中的笔。他的眼睛有些浮肿，这让张柳猜想他是否哭过。而他的眼光有点儿游离，感觉在回避正常谈话时那种和对方眼神的交流。

张柳知道这不仅是见面的寒暄和礼貌的问候，也是Kevin为后续谈话做铺垫，同为销售出身，张柳深谙此种谈话前的破冰之道。

“很好啊，很放松，很开心。”张柳简单而平缓地答道，不想把话题扯远了，她内心很急切地想知道到底发生了什么重要的事情，但她不能催促她的老板。经过了职场这么多年的历练，她基本上能做到掩饰内心的急迫和冲动，但眼睛里依然散发着好奇的光芒。

“昨天亚太区的会议开到很晚，有的决定对我们大家来说，可能都很突然。”Kevin缓缓地说道。

张柳突然有点儿不喜欢他的欲言又止，他害怕她有什么不能承受的呢?

“亚太区决定停止中国的直销渠道业务，包括北京和上海，从明天起执行。”Kevin一口气说完，像是终于闯过了一个难关，把一颗炸弹给扔了出去似的。

“明天？明天就停止了？这么快？”张柳想到了很多种可能，就是没有想到这个。“不是还在跟K公司谈合作吗？”

“不存在任何合作了。”Kevin摇着头，“亚太区不同意有任何合作了，决定就是把大陆的直销渠道关掉。”

张柳惊讶得本能弹起身，望向窗外，突然感到旁边的楼在晃。这感觉还是去年5月12日地震那天落下的。那天她刚好谈完事情，起身送客人，突然觉得窗外的楼晃得厉害，她还以为自己贫血头晕，但一出门看见走廊上的吊灯也在晃，然后听到有人喊“地震了！”，她便跟着大家一起跑出25层楼。后来很多天，只要她朝窗外望，就会觉得一阵眩晕，旁边的楼在晃。地震的那一刻，她感觉到自己命悬一线，虽然北京只是有震感，没有什么危害，但是她也仿佛体会了一次生死边缘的交锋。有很多日子，她都把办公室的窗帘拉得严严实实，不敢看窗外，朋友说她需要心理治疗。好不容易恢复半年多了，今天这感觉重新又回来了。张柳知道只有心理受了严重惊吓，才会产生这种幻觉。

Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（3）

金融危机。有一瞬间，张柳一下想起了书上对1929年金融危机的描述，那些可怕的情形真的又降临了，而且降临到她自己头上，毫无办法。一股寒气仿佛从心底升起来，八十年不遇的事情让自己遇上了。

回想起当初，之所以考虑再三之后决定放弃P公司——她努力打拼了五年，并奠定了牢固的人脉和群众基础，以血汗付出证明了自己成功的地方——除了当时P公司面临合并风险以外，更主要的是，M公司在世界上的排名比P公司更靠前，这样一个像金融帝国一样的公司刚刚来中国发展，稳定自是不在话下，而且应该大有发展的空间。而此刻的她，无论如何也想不到，一觉醒来，她的世界完全不一样了。

那个决定性面谈时问Kevin的问题——也是她的最大疑虑，现在终于出现了："如果集团两三年后决定关掉这个渠道怎么办？"

Kevin当时没有哄她，回答："我也不知道是否会发生这样的事情，但我们只能努力避免。"

但是现在，这样的事情发生了，张柳连挣扎的机会都没有，甚至连个信号都没有提前得到。她和她整个团队就是砧板上的肉，任人宰割，毫无还手之力。

整个渠道都关掉了，公司会给自己一个怎样的安排呢？她忽然想起，Kevin从今年初开始，每次来北京都跟她提起要她去香港做他的助手。"我很需要你这样的人帮我，反正你女儿也送出国了，身边也没什么牵挂了。北京这边，你就物色个人来接手吧！"每次Kevin这样说的时候，张柳并没有接下茬，她总是觉得还没有到那个时候。现在公司会安排自己去香港工作吗？这是Kevin以前打下的伏笔，他早就知道大陆这边要关掉，跟张柳商量她的前途？

按了按太阳穴，张柳努力使自己镇定下来，这个消息在行业里也不亚于一次小小的地震吧！明天，行业里的人就都该知道了。她应该

会接到很多老同事、老朋友的询问电话，关心的、好奇的、询问的、幸灾乐祸的都会有……

张柳把眼睛瞪得大大的，看向Kevin，里面充满了十万个为什么："内勤加上外勤，北京加上海，150来人呢！具体怎么处理？什么时候处理完毕？谁来处理？……"

"这些细节都还没有商量，都还不知道。但是明天必须向所有人宣布这个消息，不仅我们这个渠道，其他的两个渠道以及综合支援体系，都会在明天上午10点同时宣布，所以我们渠道明天安排了这么多的会议，一个层级一个层级都要分别传达到。"Kevin耐心解释道。

Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（4）

亚太区的组织结构是典型的矩阵式结构，两个体系非常分明。一是业务体系，共有三个渠道：直销业务渠道、电话销售业务渠道和商业大客户渠道；二是综合支援体系，说是支援体系，更多是在行使管理监督功能，包括人事、财务、法务、信息技术、办公室行政事务、企业公共关系等部门。这两个体系都是垂直领导，比如说，Kevin是亚太区直销渠道的负责人，他直接领导香港、台湾、中国大陆、马来西亚、新加坡的直销渠道。而在每个国家，各渠道既要接受亚太区直接的业务管理，同时行政上也要接受在该国家综合支援体系的管理。

Kevin让张柳拨电话给企业公共关系部的经理唐兵，找他要审核完成的宣导稿。

张柳一看宣导稿只有英文稿，很奇怪为什么会没有中文稿，明天可是要面对中国人说中文的呢！

“反正英文你们也都看得懂，就差不多照着那意思说吧！我报给老板审批的是英文的，他只看得懂英文。”唐兵解释。

“不行。这种宣布必须斟字酌句，不可以随便翻译。必须要有一个统一的中文版本。”张柳觉得企业公关部简直有点儿不负责任，“你赶紧把中文稿准备出来给我们先看看，我们要商量一下怎么传达这些信息，准备一下如何回答大家的问题。”

在等待唐兵准备中文宣导稿的时间里，张柳继续她的十万个为什么：“为什么是我们渠道呢？为什么是中国大陆呢？”

“你还记得吗？”Kevin答道，“年初的时候，集团首席行政长官发表讲话，今年集团全球要节省5亿美元的费用一起应对国际金融危机的难关。这些要节省的钱，细分下去总是要落实的啊！”

“可是我们集团去年不是还有50多亿美元的赢利吗？”张柳想起前些时候看到的集团首席行政长官发给全球员工的邮件，告诉大家在这

样恶劣的经济环境下，公司仍然持续二十几个季度盈利，去年的赢利预计在50多亿美元，他还让大家相信集团的实力，继续努力。

“是有赢利，但谁知道这次金融危机会恶化到什么程度？时间要持续多久呢？所以总是要有所准备，不指望业务上有新的突破和收益上有更大的增长，但要勒紧裤腰带，节省费用啊！”Kevin说。

Chapter 3 八十年不遇——全面裁员（5）

“怎么也没想到，节省5亿美元的费用会跟我们失去工作密切相关。但其他渠道不是也没赢利吗？我们公司刚来中国大陆三年，正是投入的阶段，怎么可能指望在这么短时间内就赢利呢？尤其是我们这个渠道，北京刚开始一年，上海才开始半年，刚刚起步啊！”张柳连珠炮似地发问。

“是啊，正因为我们这个渠道在中国大陆成立的时间最短，目前投入最大，也是产出最少的阶段，所以公司高管层商议的结果是，一致同意把这个渠道关掉。我也不希望是这个结果，但是没有办法。”Kevin耐心地解释。

“就没有其他原因了吗？”张柳有点儿穷追不舍。

“当然，”Kevin停顿了一下，欲言又止，“呃，其他原因不是没有，只是，那已经不重要了。也许以后我会告诉你。”

“这么大的决定，也不会就昨天的会议讨论这么一次就确定了吧！”张柳觉得这个决定过于突然，她休假之前和Kevin谈跟K公司的合作，Kevin还对合作充满信心。自己不过就是休假了半个月，中间也没有接到任何代表要关闭的信号邮件啊！

“其实从去年底已经讨论好几次了。只是说，如果最后同意我们跟K公司合作的话，就会继续运作这个渠道，昨天的亚太区会议彻底否决了我们跟K公司的合作，所以自然就是这个命运了……”Kevin拉过一块大白板，让张柳和他一起计划明天的沟通会，设想大家会问的问题和答案。

Chapter 4 宣布决定前的准备（1）

唐兵拿来了中文版的宣导稿。Keivn和张柳看完，异口同声地说："你这个写得太负面了，要改。"

"可我是照着英文稿翻译过来的，英文稿是大老板批准了的。"唐兵争辩。

"你看看，'由于经营不善，公司决定关闭该渠道，所有外勤和内勤人员将自谋出路'。这句话怎么听着这么别扭啊！是我们经营不善吗？这个渠道刚正式开始运作一年多，正需要投入，是必然亏损的时候啊！跟经营不善有什么关系？还有，所有人员将自谋出路，怎么感觉像是我们被人抛弃了似的。"张柳内心明白他们其实就是被抛弃了，但她不愿意看到字面上这么写。

"那你们说要怎么写啊？我按字面意思翻译过来就是这样的。"唐兵委屈地说道。

"如果我知道怎么写，我就当企业公共关系部的经理了。就连我，中文不是太灵光的，看到这些话都很生气。你们做这些工作，为什么就不多动脑想想呢？就是简单地完成任务交差就行了，是吧！你们这么写是把英文的意思翻译对了，但你为什么不考虑一下当事人的感受呢？如果只是把它翻译对了，要个翻译就行了，要企业公共关系部干什么？你们是要对文字进行包装整合的啊！"Kevin突然激动起来，嗓门不断地提高，冲着唐兵嚷嚷。要是放在以前，张柳肯定会出面阻止，她可不想她的老板把中国这些综合支援体系的人得罪了，否则她在这里将来可不好办事。但现在她不用顾忌了，反正也呆不了多久了。她就任由她的老板发脾气，而且心里暗暗叫好：这帮综合支援体系的人就是欠修理。

在Kevin的强烈要求下，唐兵只好又去修改，定稿完成已是晚上10点了。Kevin和张柳准备明天早晨8点半进办公室，赶在进行宣导前，

再一起进行一次沟通和演练，把员工有可能会提出的问题都尽量想到应对的答案。

这一天忙下来总算可以休息了。之前一下午、一晚上都高度紧张着，完全没有顾上时差反应，张柳一松懈下来，才发现已经困得不行了，肚子也开始咕咕叫了，还没吃晚饭呢！回到自己办公室，发现手机上有几个未接电话。糟糕！礼元还说要接她吃晚饭呢，自己手机都没随身带着。

“哎，抱歉，礼元，因为公司有特别紧急的事情要商量，我手机放在办公室了，没有……”张柳还在自顾自地说着，却发现好像对方不在线上了，“喂，喂，礼元？在吗？”对方已是忙音。大概礼元生自己的气把电话挂了吧！再打过去手机已经关机了，礼元家里又没有装直线电话。

Chapter 4 宣布决定前的准备（2）

唉，算了，明天再跟他解释吧！张柳有些内疚，但她也实在太疲倦了，一天之内发生了这么大的转变。她决定先回自己家，走了十七八天还没见着父母呢！她跟礼元这一年多相好的时间，女儿出国前她都坚持不在礼元家里过夜，要给女儿做出个好榜样。女儿走了以后她也只是偶尔在礼元那里过夜，她想毕竟还是没有结婚呢！

张柳收拾完东西准备离开办公室，她发现业务管理部的经理王芊还带着她的下属魏彤彤在加班。今天是月度结算日，是每个月业务管理部最忙的日子，在每个月底的最后一周和月初的第一周，他们都常常加班到很晚，要计算出一百多名销售人员的佣金、奖金，要运行系统，要和各合作公司结算、对帐、出统计报表……

王芊是一个充满灵性、身材适中的女性。她很显年轻，刚来公司时，张柳把她介绍给Kevin，Kevin跟她打了个招呼就偷偷地把张柳叫到一边问："怎么找个这么年轻的女孩做业务管理部经理？"张柳笑着说："她都有十几年的行业经验了，不年轻了。她37岁了，已经是一个7岁男孩的妈妈了。"王芊对工作的投入程度无人能比，她逻辑思维能力非常好，对数字的敏感性很强，无论多烦琐的系统、多复杂的流程，到她这里都能获得很清晰的文字表达。

对裁员毫不知情的王芊和魏彤彤，虽然还在紧张地加着班，但看上去心情不错。王芊哼着小曲儿，手指利利落落地在键盘上移动操作着系统。张柳看着她们，几次欲言又止。她很想向她们先透露一下被裁员的消息，很想劝她们已经不必那么努力了。但这样太残忍了吧！她想起小学的一篇课文《最后一课》。她在她们桌位边站了10分钟，一言不发，只是静静地看着她们在电脑上一条一条地核对数据，一个界面一个界面地查找资料，这也是她们最后一次运行这个系统了……

王芊奇怪地看着她，问她有什么事情要交代。

张柳摇摇头，叹了口气，只说了一句：“太晚了，别加班了，早点回去吧！”她宁愿她们至少今夜还能做个好梦。

张柳开着车，好几次差点儿睡着了，真想有根火柴棍把眼睛撑着。好在公司离她家不远，20分钟就到家了。

Chapter 4 宣布决定前的准备（3）

尽管困得眼皮都抬不起来了，张柳仍在大脑里高速运转着她以及这个团队未来的去向该如何安排。首先明天要问问Kevin，公司对她自己有何安排。今天太匆忙，大家的心思都在明天的宣导上，不可能谈这个问题。无论公司对自己有无任何安排，都要赶快跟行业内的其他公司接洽，将外勤团队加上内勤人员整体打包一起去一个公司会比较理想。这支高素质的外勤团队是谈判的筹码，任何公司都想要。

张柳从内心里希望外勤和内勤的同事都有一个好去处，毕竟全都是她一个个招募进来的，还有几个人是跟着她从以前的公司过来的。如果不顾忌手下人的想法、不考虑他们的感受，只顾自己的话，去年底她就跳槽走了。但这个行业的圈子很小——口碑很重要，今天你甩了别人，以后谁还愿意跟着你干呢？张柳不想为了几个钱而坏了自己的名声，她不能当“张跑跑”。她是第一个来筹建这个渠道的，她如果没有能力带着大家一起去一个地方，至少应该坚持到最后一刻，把该安排的都安排好，她自己成为最后一个，这样她也就对得起这帮跟着自己的兄弟姐妹们了。

要考虑跟其他公司谈判的话，时间非常紧迫，因为只有半月时间，大家的合同就要终止了。目前最有可能也是最理想的，就是跟K公司谈，原来一直都在跟K公司谈合作项目，如果有可能，就可以把这些人转移成为K公司的人继续进行这个项目。她明天一早要找销售部的肖强，深入了解下这些日子她不在的时候，他与吕副总谈判合作的进度，并把她的想法告诉他以便尽快行动。这两天有时间的话，还要尽快找一找吕副总。

想想今天一整天，早晨3点醒来时，自己还沉浸在西加勒比海和迪斯尼的度假欢乐中，陶醉在和礼元的爱情及缠绵里；晚上回来，却已掉进了被裁员的噩梦。这一天真像是在迪斯尼或好莱坞的恐怖城堡里

坐电梯，一下子从13层掉入了地狱，那种失重的感觉让她仿佛不在现实世界里一样。

Chapter 5 裁员决定正式宣布（1）

早晨8：00。

张柳来到办公室，她趁着Kevin还没来，赶紧给礼元打个电话，总算是开机了。张柳为昨天没接他电话的事情道歉，并激动地告诉他公司出大事了，一夜之间他们整个渠道都被裁掉了。由于早上两人时间都很紧张，他们约好了晚上见面再仔细聊。

她又给K公司的吕副总打了个电话，告诉他公司的突然变化以及合作的取消。吕副总显然也是被这突如其来的决定震住了，张柳听到电话那头刺耳的刹车声，然后是吕副总不太相信的反问："真的吗？怎么会这样？你让我想想，我在开车呢！我们回头再联系好好聊聊。"

张柳找来销售部经理肖强，询问前些日子他与吕副总沟通的情况和进度，并把自己的想法告诉了他。张柳希望基于前期拟定合作的项目，把目前的外勤和内勤整个团队转移到K公司去，北京、上海都可以谈——因为K公司在上海也有分公司。"K公司正好准备上他们自己的精英直销渠道，有我们这样一支队伍，还有这样的内勤支持人员配套，他们肯定很乐意，只是我们要谈谈待遇和条件。"张柳跟肖强商量着，"我们找时间好好讨论一下方案吧！"

张柳抓紧时间和Kevin整理了一下宣导时用的问答集，用来回答随后宣导时大家的提问。

跟Kevin商量好，由他来宣导，这样更郑重、更有权威性。

上午9：30。

张柳召集了所有内勤的人员到会议室，同时拨通了上海那边的电话。Kevin宣导完公司的决定，出乎意料，没有人出声，可能大家都被这突如其来的消息惊住了。

静默了大概一分钟，有人在沉默中爆发了："今天就停止业务了，开玩笑吧！我们两周之内就解除合同？不是新的《劳动合同法》要求至少提前一个月通知吗？"

“没有提前一个月通知，公司应该会给大家相应补偿的。”张柳边回答边觉得自己这个角色有点儿滑稽，自己的命运还不知道呢！她是跟大家绑在一起的，应该是跟大家一起接受宣导，聆听公司解释的。但她知道Kevin在这种时候不便多说话，首先他在中国大陆这边没有群众基础，这些人都是张柳招募进来、朝夕相处的同事；其次他代表公司官方的立场，容易引起大家的反感，大家无形中就把他放在了敌对面。而张柳自己也是被裁员大军中的一员，由她来解释大家容易接受一些，毕竟是一个战壕的战友嘛，大家的处境都一样，至少在被裁员这件事情上是一个利益共同体。

Chapter 5 裁员决定正式宣布（2）

在这种关键时候，张柳本能地按照她的职业习惯去替上司挡飞来的口水，帮他化解眼前的困境。这也是这么多年，无论在哪个公司，张柳的老板都喜欢有她这样一个下属的原因。有了问题，她会挺身而出替老板挨刀挡事，而不是把问题上交，让上司为难。Kevin也正是非常欣赏她这一点，基本上他在大陆的业务和发展上可以当甩手掌柜，完全放心地让张柳去处理，每次无论遇到什么困难，张柳都会把她的处理建议报告给Kevin，而不是只提问题，让老板去拿方案。她常常安慰她的老板："别着急，办法总比困难多。"Kevin已经把她的这句口头禅教给了他的香港下属。因此有她这样的下属，Kevin真是感到很省心。

"可是，为什么这么快就关掉我们渠道了？当时确定要在中国大陆发展这个渠道的时候，难道没有做过足够的可行性调研吗？既然是战略投资就应该从长远看，而不是在意眼前必经的亏损阶段。"人群里有一个声音道，听得出来充满了火药味和责难。

"这么大的公司怎么说关就关呢？难道不怕砸了公司的牌子吗？"大家开始七嘴八舌地问各种问题，情绪里有惊讶、疑惑和浅浅的愤怒。

张柳按照问答集里准备的答案基本都给予了回答，内心里暗暗捏了把汗，幸亏提前预想了一些他们有可能会问到的问题，现在的问题基本都在意料之中。

"公司作出这个决定也是非常艰难的，其实在做出这个决定的时候，已经做了很多次研讨，最后不得不停掉这个渠道在中国大陆的业务，这也正是为了维护公司的品牌，能集中优势资源，在目前金融危机的形势下，更好地为客户提供服务。"

张柳想起了以前在另一家公司，员工要求涨薪水的时候，总裁把大家召集到一起，说："我们之所以不能给大家涨薪水，是因为我们要

更好地为客户服务。我们是靠客户养活的。在发展初级阶段，我们的薪水越高，剩下的能提供给客户服务的费用就越少，这完全不符合我们公司的经营理念，也会严重削弱我们的品牌形像。”张柳很恰当地把从以前总裁那里学到的逻辑用在了这个问题上，凡事只要提到“客户”，那就是提到了“上帝”；只要提到了“客户的需要”，那就没有别的需要可以凌驾其上了。

其实她知道，这些时候提到的“客户需要”往往都成了个挡箭牌，成为了公司高管层处理一切棘手问题的道具。鬼才知道，在说着这些理由的时候背后，有多少个真正重要的其他理由呢！否则，为什么那些高管层拿着几百万、上千万的年薪，却不肯为了给客户留下更多的服务费用而降低自己的薪水呢?

同样的，张柳在回答这个问题的时候也深感自己的话是套话、大话——完全没有说服力，大家未必不知道她这是拿了个道具当挡箭牌。只是手下人给她面子，这话由她来说出就不好反驳了。

Chapter 5 裁员决定正式宣布（3）

然后开始有人问具体的细节问题，最多的是关于如何补偿。

“具体方案我们随后会给大家，因为前天晚上才开会决定，我也是昨天下午刚刚得到的消息，所以今天只是在第一时间把这个信息传达给大家。”张柳想就此先结束宣导，因为具体方案目前一个字都没有，只能让大家再等待。张柳强调她对上层的决定也完全不知情，她跟大家一样也要面临被裁员。她希望用这种同理心来加快大家对她所说的话的认可、理解和接受。她还想，在这种时候要帮Kevin挡事，替他把事情办好。

只是内心里那份委屈，隐隐地在胸中化解不开。

“我真的非常抱歉，我知道这是一个坏消息，尤其在现在这样经济形势不好的时刻。我，欠大家的。”张柳没想到Kevin会说这样一系话，从他宣导完通知后，大家的提问一直都是她在回答，Kevin没吭声。他站起来，给大家深深地鞠躬，然后说：“你们在补偿方面有什么要求和想法可以提给Cathy，她会交给我。”

听到Kevin这么说，大家也都不好再说什么，他的姿态很低，低到你不屑于去打击他。这也是Kevin这么多年来的制胜法宝。他曾经对张柳说：“无论遇到什么沟通的难题，无论你有错没错，你先主动检讨一下自己，主动道个歉，就可以大事化小、小事化了了。”张柳用通俗的话给他总结就是：人至贱则无敌。

于是大家都很谅解地说：“别这样，Kevin，我们都知道不是你的错，你也决定不了。我们知道你是个好老板，跟你一起干活的日子挺开心的，我们都很喜欢你。以后有机会我们还想跟着你干。”张柳知道大家这几句话也还不算夸张，总算是很通情达理的人，多少最后给Kevin点安慰，也给他个面子。

从今天以后，也许大家跟他就是人隔天涯，彼此也难得再见面了。

面对外勤团队的宣导时，大家情绪比较激动一些，他们更多地提出具体的补偿要求。老实说，对于他们，收入都是靠自己的业绩表现，业绩好的去哪里都是受欢迎的。接下来对他们来说并不太存在失业问题，一线销售总是要有人做的，各个公司，无论中资还是外资公司都需要大量的销售人员。他们所关注的是下一步选择去哪里的问题。针对眼前的问题，他们最主要的是争取更多的利益。但既然还没有细节的东西出来，那就没什么好说的，等有了具体方案再说吧！

Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（1）

散会后，内勤同事聚到张柳的办公室，一起讨论补偿方案。得到正式宣导通知后，他们还没机会彼此沟通交流呢！眼下没有Kevin在场，他们也没把张柳当外人，这一腔群情激愤，便像是锅里沸腾的油。

“公司不能裁掉我，他们必须要给我安置工作，我家里的特殊情况，Cathy你是知道的。我肯定不会在合同终止协议上签字的。”王芊愤怒的声音像是扔在油锅里的一根火柴，点燃了大家积聚的不满情绪。她平时快人快语，嗓门也大，做事风风火火、干练利索。张柳知道王芊跟她老公关系不好，一直在闹离婚，她去年底买了房子，带着儿子搬出来跟老公分居着。裁员的消息对她来说不亚于晴天霹雳，她有孩子要抚养，有100万的房贷要供，还面临着婚姻的解体。

“就是，公司怎么这么不讲信用呢？新年的时候，集团首席行政长官还在告全体员工书中，很肯定地表态：虽然面临经济危机，但我们一定要保证客户和员工的利益不受损失和影响。那言下之意就是不裁员、不减薪，我上个星期刚买了房子，刚把手续办完，我每月一万多的贷款谁给我还啊？”这个埋怨的声音来自谢文倩，她是张柳团队年龄最大的，在这个行业摸爬滚打十年了。

“其实也没什么好伤心、好意外的，好事啊，听说目前市场上整体裁员的都是N+4啊！就是在公司每工作一年补偿一个月的收入，按照工作几年就给几个月的方式，另外再给四个月的收入。裁员吧，挺好的，可以拿着钱休息一段，多爽啊！”说话的是业务管理部的主管，自称“好英俊”的George。他姓郝，名英俊，父母给起了个这么得意的名字，小伙子也的确很英俊，一米八的个头，浓眉大眼，要块头有块头，要模样有模样，性格很开朗，尤其嘴巴很甜，是张柳这个团队的开心果。他逢人做自我介绍时，都拍着胸脯雄赳赳地说：“我，好英俊！”

“爽什么爽？找不到工作爽你个头啊！你要是在家呆个一年半载，看你哪里爽去，你喝西北风去吧！”王芊显然不赞同郝英俊的说法。

“姐姐，那是你，拖家带口当然不爽啊！我一个人吃饱全家不饿，我怕啥啊！”郝英俊很夸张地做了个手势。

“你就得瑟吧！仗着自己年轻，站着说话不腰疼是不？姐姐我这把年纪，去哪里找新工作啊？”谢文倩也指着郝英俊谴责他。

“好了，好了，说正经事吧！讨论一下大家有什么要求，趁着公司还没有给任何方案之前，我们先提出来可以占主动。”张柳见大家在没完没了地发牢骚，于事无补，她这个提议大家一致赞成。

最后，大家整理了这样一个方案，由张柳发给了Kevin:

1. 按《劳动合同法》要求，公司应提前一个月通知我们，所以这就是N+1，鉴于目前经济危机就业形势严峻，每人在此基础上再加三个月，总体要求是N+4;

Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（2）

2. 去年年终奖是基于2008年的工作表现，虽然我们合同将在4月10日终止，但4月30日统一发放的年终奖要给我们；

3. 养老金，公司交的那部分要返还给我们，视同于我们在公司服务期满，因为是公司裁掉我们的；

4. 计算月收入时，要把各种津贴算进去，是每月收入的总和。

大家都散去后，培训部的副经理林舒留了下来，她要找张柳单独谈谈。

林舒是去年加入直销渠道担任培训部副经理的。培训部经理的职位一直是空缺，张柳觉得她还年轻，经验方面还有待积累。在给她规划职业生涯的时候，张柳希望她努力干个一两年升为培训部经理，并在经理岗位上基本适应后再考虑要孩子，那时她也就34岁而已。在张柳休假前跟下属交代工作的时候，林舒曾提过自己可能怀孕了，但她也觉得张柳给她的规划是有道理的，趁着目前自己还年轻而且培训部经理职位正空缺，应该先努力爬到那个位置上再要孩子。所以她说等三月底或者四月初张柳回来上班后，她会休一周病假去做人工流产，那个时间正好合适。

“Cathy，你说我现在该怎么办呢？本想这几天就去把孩子打掉……”林舒没想到公司会有这么大的变化，自己的规划完全被打乱了，生活和工作需要重新进行选择，她拿不定主意了。

“人生不同阶段会有不同安排，我们也要与时俱进，既然原来的职业规划短期实现不了，那就先安排好生活吧！回去跟你老公好好商量一下。”张柳只能给她这样的建议。

“可是我们完全还没做好准备要这个孩子呢！”林舒说，如果要这个孩子的话就是年底生，冬天天气也不好；再说以后孩子上学是以9月1日为限，年底生的话上学都得晚一年；更主要是，这个孩子是被流弹打中的，她老公也忘了那几天有没有抽烟、喝酒。

“你们现在要个孩子怎么会有那么多讲究啊！要戒烟戒酒，要锻炼身体准备半年，要掐算黄历，要考虑出生月份、上学日期……幸亏现在就只有一个孩子，要不还不得累死了。你啊，回去和你老公好好回忆一下，怀上那个阶段如没有吃什么有副作用的药就应该没大问题。”张柳觉得现在的年轻人要孩子讲科学没错，但是也讲究得有点儿过了头，自己给自己找罪受。她那时不小心怀上了女儿，既没房子也没钱，没有做任何规划和准备，稀里糊涂就要了，女儿现在不也挺好的嘛。“你做了决定告诉我，我跟公司去沟通你的情况。”

林舒无疑是幸运的，在她还没有去做人工流产的时候，公司宣布裁员了。于是她有了重新考虑的机会。

Kevin和张柳开完一天所有的会议，一起碰了个头。Kevin晚上安排了与香港及马来西亚派来支援的顾问一起吃饭，而明天一早他就要飞往美国休假。

“Cathy，北京、上海这边就拜托你了。我休假的安排是一个月前就计划好了的，机票和酒店都是那时定好的，也没料到这么快会有这个决定出来。我在美国那边有些私事要处理，大概要去两个星期，然后飞往英国参加一个集团内部的会议。所以，基本上在你们办完手续离开之前，我都没有时间回亚洲，更不用说来北京了。有什么事情你给我发邮件吧！”

Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（3）

张柳按昨天夜里想好的话，提出了她的问题："Kevin，公司对我有什么安排吗？"

Kevin很为难的样子："公司这边没有合适的位置安排。你也知道，我在大陆也没有什么关系，还不如你认识的人多呢！如果有什么需要我个人帮忙的，你一定要让我知道。"

张柳有点儿寒心，她很奇怪Kevin在这种关键时候，并不再像前几次那样跟她提起让她去香港工作的事情。虽然让她去香港工作她不一定去，但那至少是个备胎，如果没有其他选择，这至少是公司给她的一个安抚吧！现在连这个安抚都没有，自己都没着落，凭什么我帮你料理后事啊？她怀疑Kevin的休假是存心的，所谓一个月前就安排好了，那只能证明其实一个月前他就料到了会有今天的结局！休假也只是他布局中的一个环节。在这样的时刻他选择了临阵脱逃，仅仅只是来宣布个消息，对后续事情一概不管，他推得干干净净的。"洋跑跑！"张柳在心里想道，对Kevin原有的好感大打折扣。

张柳看着她眼前的Kevin，与她原来认识的老板判若两人，那些对她的赞美、肯定、认可和许诺都烟消云散了。Kevin的确是个地道的职业经理人，至少在整个渠道关闭的事情上他做得滴水不漏，从未向张柳透露过，以至于突然得到这个消息时，张柳毫无心理准备。共事了两年，完全没有什么个人情感和交情可言，这一点是张柳从来没有预料到的。她一直以为Kevin是个有能力、能扛责任、有义气的老板。真是疾风知劲草，没有裁员这样的事情发生，她也看不到他的另一面吧！自己原来对他的印象多么好，一直都在死心塌地帮他扛事、分忧解难，当然这也是张柳作为职业经理人该做的事情，只是一直以来自己太听话了吧？老板的几句甜言蜜语就可以把她哄得玩命地干活。可自己这些年不是一直都这样吗？老板夸奖两句，就把自己变成上了套的驴子拼命撵磨。

对于自己来说，公司没有任何安排，这有些出乎张柳意外，擒贼还先擒王呢！不把她先安顿好，他们就不怕她带领大家闹事吗？一百五十多人呢，说裁员就被裁员，大家都那么好说话？

但张柳一直是个非常本分的人，到了这个时候，她最终还是选择了帮公司一起把大家的事情最后安排好，她希望自己能在这个行业留个好口碑，所谓“利益仅眼前，口碑永流传”。不过在这种复杂心理的驱使下，张柳时常很矛盾，当大家闹事的时候，她心里有时暗暗希望把事情闹大了才好，算是替自己出口气；但又一想，事情闹大了还得自己来收拾，何必给自己找麻烦。就这样，每天她都在这种起起落落的心情下，处理这一干人马的合同终止事宜。每一天，几乎都是她先说服了别人，然后自己心里悄悄难受。

Chapter 6 一声叹息+一地鸡毛（4）

她想，要找个新工作应该不会是个大问题吧！在行业这些年也有一些业内的关系，自己口碑也相当好，到去年底一直都有猎头找她。只是这样被裁员以后去找下家，就不如被猎头挖走时好谈价码了，要怎样包装一下才会不至于自贬身价呢?

最坏的情况是从高位上一下跌下来，却找不到合适的位置，去也不是，不去也不是。不去吧，现实生活摆在面前，女儿一年的学费四十多万，养家糊口的压力自己一个人都得扛呢！如果去吧，将就的话，原来所有的努力就白费了，将来还得从低阶职位开始重新证明自己。

根据王芊和谢文倩的要求，在Kevin走之前，张柳给她们安排了一次跟Kevin的单独面谈，基于她们的特殊情况，她想看看Kevin是否能够给予特殊的处理和对待。

Kevin临别前告诉张柳："刚才Erica（王芊）跟我谈了她的个人情况，我真的很难过，她要还房贷，要养儿子，又在跟老公闹离婚。Linda（谢文倩）更是麻烦，她年纪比较大，47岁了一直单身一人，也刚买了房子，没有工作确实很困难。但公司真的没有办法解决她们的问题，拜托你多关心她们一些吧！"这结果也是张柳意料之中的。她知道其实跟Kevin谈已没有任何意义，他如果左右得了整件事情，整个渠道就不会被裁员。整个渠道的关闭，除了个别符合《劳动合同法》的规定，比如说怀孕，谁又可以逃脱呢？每个人都有每个人的困难，如果将就了一个，下一个怎么办呢?

Kevin与张柳拥抱告别："如果将来我还有机会开发大陆市场，我第一个会再找你合作，我们后会有期。"

下班前，张柳习惯在记事本上记下当天的事情以及第二天的工作安排。但是后续工作如何安排，已完全不是她能掌控的了。大家都要在4月10日终止合同，她将会留到月底，帮助公司处理完所有事情。大

陆这边是第一次面临这样的问题，以前中国经济形势一片大好，谁也不曾想过裁员会发生在自己身边，所以中国公司这边也完全没有应对的经验，听说要成立一个裁员处理项目小组。想到后续一堆事情都还没有头绪，张柳忍不住在她的MSN上，把标题改成了：一声叹息+一地鸡毛。

Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（1）

晚上没有什么工作安排，张柳给礼元打了个电话，约好吃饭的时间和地点。

“跟你吃饭是圣旨，只有你能没空，我哪里敢没空。”张柳问他有没有空时，礼元这样回答，看来还在为昨晚的事情生气。他像一只被扎破的气球，总算找了个泄气通道。

“说好了我去接你下班，昨天你也不接我电话，当我拨了第10次电话你还没接的时候，我就发誓再也不理你了，无论你怎么道歉都不理你，当你的女强人去吧！”一见面，礼元显然还在为昨天的事情生气，噼里啪啦冲着张柳一通数落。

张柳虽然觉得昨天的事情是自己不好，但已经道歉过了，也解释过公司遇到了特殊的事情，内心怪礼元有点儿不够大气，自己正是工作遭遇变故的时候呢！

见张柳不说话、无精打采的样子，礼元也感到自己有点儿过分，不该再计较了。他就一把搂过张柳，一只手托着她的下巴，眼睛盯着她看，仿佛要验证一下面前这个女人是否还是张柳。

“你怎么这么憔悴啊？不就是被裁员吗？别担心，没事的，正好你可以拿一笔遣散费，趁机休息几个月，好好陪陪我，然后再去上班。反正挺多人找你的，你又不用愁找不到工作。”礼元有点儿漫不经心，他从来没想过像张柳这样的女人会下岗、会失业，“除非你自己不想干了，否则谁不想有你这么个工作机器当下属啊？”

张柳面无表情，眼睛看着别处，对礼元的积极拥抱毫无反应，她还有点儿在工作的失落状态中拔不出来。这次的事情太突然、太没有心理准备，她还完全理不出个头绪来。

张柳转动着手里的茶杯，冷不丁地冒出一句：“礼元，你说我要是真找不到工作怎么办？”

礼元正往嘴里送菜，听到张柳说这话，笑得一下把满嘴菜都喷了出来：“不会的，姑奶奶，你别瞎想，怎么可能呢？你完全是杞人忧天。”

“公司对你没有安排吗？按理说你这么高的职位，要利用你才能安排下面100多人的裁员事情，不把你笼络好怎么行呢？”礼元说这话的时候一脸不忿，他强烈地谴责M公司做事情不符合逻辑，同时怂恿张柳号召手下的人集体闹事，闹得越大越好，“这样公司才会觉得你张柳重要。现在Kevin跑了不管了，没有你张柳看看他们怎么收拾这个烂摊子！然后你就可以跟公司谈判，要么让他们在内部给你安排工作，要么狠狠地找公司要一大笔遣散费。”

这个主意张柳也不是没有考虑过，拿整个渠道的裁员跟公司谈判给自己争取一些筹码，至少可以多获得些补偿。不过思前想后，她还是没有决定这么做。还是那句话，这个行业圈子很小，她不想坏了自己的口碑和名声。其实有时候，她也分不清哪些是自己该争取的，哪些是道义之外的。只是这么多年了，她坚守的本分就是在哪个岗位上就把份内的事情做好。

Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（2）

礼元肯为她出主意还是不错的，但张柳心里还是有点儿失落，她想听礼元跟她说："别担心下岗，有我呢！"如果这时候身边的男人能说一句这样的话，那才是真正的宽慰呢！虽然她也知道能这样说的人未必真能这样做到，但至少有这句话放在那里还能让人心里暖和。她实在是把礼元当成了她最贴心的一个人，因为这种事情她不能让父母知道，也还没想好是否要让女儿知道。父母和女儿都不应该为她操心，她不想让他们为自己的事情担惊受怕。同学朋友那里，她多少还顾及点儿面子，没想马上告诉他们。只有礼元，她的男朋友，是她理论上最应该依赖、最能够安抚她的人。

礼元却反过来嗔怪张柳不关心自己，都不过问昨天他去见客户的结果怎样，这不符合张柳惯常的风格，以往礼元要是有什么事情，张柳当天一定会打电话问起。不过他还是掩饰不住喜悦地说："我昨天跟G&P的公关负责人谈得很投机，那个女的好像对我挺有好感，看来我是个少妇杀手，花点儿力气搞定她应该没问题。"

要是以前，张柳肯定会假装吃醋地跟礼元开玩笑了。但是今天晚上，她整个都提不起劲儿来。吃完饭，她没答应跟礼元去他家，她一点儿谈请说爱的情绪都没有。

"你真不跟我回去啊？那我自己走了。"礼元再一次确认后，独自向自己的车走去。

张柳看着他先把车开走，自己的两条腿像灌了铅，心里有一种说不出的难受。

今天是第一次礼元没有送她。

一年半以前，有个朋友让人捎了两张中网公开赛决赛的球票给张柳，朋友特别强调："给你送票的可是个英国回来的博士啊，不是我的小秘书。"

张柳到公司前台见到送票的人，就是礼元。礼元刚回国创办了一个体育文化公司，做一些大型体育赛事，需要找一些大的跨国公司赞助。就这样，他跟张柳认识了。

礼元长得高大，是张柳喜欢的那种外型。她始终觉得，只有在高大的男人面前才有安全感，才有可以依靠的感觉。

当时，张柳手头正想做一个市场活动，配合北京业务的起步。于是跟礼元谈了谈，感觉他那个在中网公开赛之前的群众性网球比赛还比较有吸引力，网球观众和爱好者基本上都是素质层次比较高的，这正符合张柳公司的客户定位。直销渠道是面对个人客户的金融产品销售，所以这个赞助是可以考虑的，也不用花太多钱。但张柳没有那么快答应礼元，一是她也需要仔细规划一下；二来她也不想让礼元这么轻而易举就从她这里拿到赞助，这样礼元以及介绍他的朋友就都会欠了张柳个人情。她让市场部的谢文倩去安排具体的赞助事宜，但是一直不对礼元松口。礼元便三天两头地邀请她看话剧、看表演、吃饭喝茶。张柳发现礼元为人挺绅士，举手投足间都透着对女性的体贴。比如，每次进屋都会为她拉门，每次吃完饭起身时他都会主动去给张柳拿大衣给她披上。不过张柳当时也没觉得这就是他的美德，只想这个男人可能是为了拿到项目、拿到赞助而显得格外殷勤一些吧！像这样目的性很强的男人现在大有人在。现在社交场合和商务圈里，不仅仅只有女人可以施展交际花的手腕，为了生存，男人一样也可以做得很到位。

Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（3）

第一次吃完饭、看完话剧后，礼元说："你住北边吧？我正好也住那边。我刚回国，还没车，能捎上我吗？"张柳没在意，举手之劳，就捎上他。到了自己家小区门口，礼元说："谢谢！我就住旁边一个小区，再走100米就到家了！"所以，张柳还一直以为他们是邻居呢！

一来二往，他们就比较熟悉了，知道彼此都是离婚的，但礼元摸不准张柳有没有男朋友。他们的赞助项目完成后，彼此就没有太多联系了，只是礼元还会偶尔发个短信问候一下。2008年情人节前两天，礼元给张柳打电话，试探着问："你情人节有什么安排啊？跟你男朋友准备了什么节目啊？"

张柳没心没肺地说："没什么安排。都这个岁数了，过什么情人节啊，又没情人。"

礼元的猜测被验证了，于是大胆地邀请张柳跟他共进晚餐。张柳犹豫了一下，这个日子好敏感啊！不过反正自己也没有什么安排，那就姑且跟他吃个饭吧！

张柳特意去美发厅盘了头发，换上了一件高领的深绿色羊绒衫，穿了条黑色长裙和靴子，配上白色的珍珠项链，这样显得人比较高挑。外面是一件束腰的薄羊绒大衣。她对着镜子仔细地化了妆，打了粉底和腮红，还画了眼影，拉长了睫毛。自己对着镜子看了看，觉得脸上都有点儿发烫了，这稍微一收拾还真是给她增色不少呢！粉底把眼角刚刚要冒出来的一点儿细小皱纹都给掩饰住了，整个人显得年轻而有气质。她很自然地把胸也挺得更高，脖子往上拉得更长了。平时张柳很少化妆，就抹点儿口红。

女儿在一旁看了偷着乐："妈妈今天这是干嘛呀？今天可是情人节呢，相亲约会啊？"

张柳被女儿说得有点儿不好意思，只好说："妈妈都徐娘一个了，还过什么情人节！我今天晚上有个重要客户，只是碰巧安排在了情人

节。”

女儿瞥了她一眼，阴阳怪气地说：“徐娘还风韵犹存呢！”

礼元定了三环边上的法国餐厅福楼，情人节的法国餐一定爆涨。这个礼元，真是傻到家了，这么明白地被宰！

礼元已经先到了，在门口等候她，手里捧着一大束玫瑰：“这是给你的。”

张柳接过花，有点儿羞涩，笑骂道：“你神经病啊！这时候就你这种傻子买花，贵死了！再说都什么年纪了，还跟着年轻人赶潮流。”

礼元笑笑说：“再贵也值啊！别总提年龄，我们都还年轻着呢！”

餐厅里放着法国香颂，有那首张柳特别喜欢的《依莲》。脱下了平时上班的职业装，张柳很放松，她也觉得自己一旦剥下了那身职业装的壳，还是很本色的一个女人，一下仿佛年轻了10岁。烛光摇曳，映衬得她的脸特别光洁、柔和。

Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（4）

礼元很柔情地说："你今天穿得很有女人味。以前每次吃饭你都是职业装，像个标准化的零件，以后要天天像今天这样。你其实挺有韵味的。"

离婚后，张柳也不是没有忙里偷闲谈过恋爱，知道礼元说的分明是甜言蜜语，但心里很受用。礼元的小眼睛笑起来眯成一条缝，也还蛮迷人的。

平时张柳并不爱吃西餐，刀叉用起来麻烦，而且讲究特别多，她又不是个喜欢受约束的人。她还记得她跟Kevin的决定性面谈是在希尔顿酒店一起吃早餐时进行的。可能Kevin觉得，用吃早餐的时间来谈她最后的工作决定会比较放松，压力小些，但这对张柳可是个不小的考验。早上过来见面已经化好妆了，吃面包片时她得小心地切成小片，每一口从角上咬下去，才不至于把面包屑留在嘴上或者破坏了口红；而且喝咖啡或牛奶时，每一口下去都得对着第一次留在杯子上的唇印，否则杯子上便会留下一堆血盆大口的印迹了。每次吃西餐，她都认为特别浪费时间，菜一道一道地上，等得她挺不耐烦。

不过今天她不用太淑女，没有面试官，也不用谈工作。放松下来，她反倒有心情欣赏这个餐厅的环境。看着周围一对对的情侣，她还真是有些羡慕呢！

"我最近买车了，不过我还是要像以前一样先把你送回家。有件事一直没有告诉你，其实我住在崇文门，而不是你家附近。"礼元微笑着说。

"你不住我家附近？那你以前每次搭我的车干嘛？"张柳疑惑地问道。

"为了送你啊，怕你路上开车不安全。如果我说送你，你肯定不答应，我只好说我住你家附近，搭你便车，这样你就不好拒绝了。"礼元狡黠地笑笑。

“然后呢？把我送到家，你怎么回去啊？”张柳继续追问。

“我再打出租回家。”礼元一副甘愿牺牲的架势。

“多此一举，完全没有必要。我都是十几年的老司机了，路上还能出什么事？”张柳十分感动，不过还是装出不以为然的样子。

“很有必要。万一晚上有劫财劫色的或者车子坏了呢？我都帮得上忙，至少可以壮胆，你看我个子还是蛮高大的吧！”礼元说着晃了晃胳臂，拍拍胸脯，自顾自地呵呵笑着。

吃完饭，礼元依旧坐张柳的车送她先回家。张柳建议他把车也开上，跟在她后面，这样等下就不用打车回来再取车了。

礼元不同意，他宁愿打车再回到这个餐馆来取车，他想坐在她身旁多和她说说话。

张柳也不再拒绝，一路开到小区门口。礼元该下车告别了，但是他没有开车门下去。

车子停在那里，两个人都没有说话，车里开着暖风，把汽车香水淡淡的薰衣草味道吹送到整个车内小小的空间里，背景音乐是克莱德曼的钢琴曲《星空》。多少年了，张柳依然不弃不离地喜欢着这位钢琴王子。

沉默的氛围在积蓄能量。

Chapter 7 今夜，爱情停止了脚步（5）

张柳想：这样的夜晚，这样的日子，既然都答应他出来了，一定会发生点儿故事的。他们也都在心底里隐隐地渴望着一定会有某种突破。她很好奇这种沉默要绷多久，是靠一句什么话或者什么动作来打破这样一个动态不稳定的平衡的。但无论如何，自己不会是先出击的那个人，毕竟是女人嘛！她只好等着礼元行动，在等待中有一丝不知所措的娇羞。

礼元也在琢磨着如何冲破这沉默，他心里还是有点儿没底，他不知道要说哪句话或者做哪个动作合适，万一张柳拒绝呢？自己可能会很难堪，将来还要跟她有合作关系的呢！礼元鼓了半天勇气，也许还是一个肢体动作在此时更合适吧！他试探着去握张柳放在档把上的手，她没有回避！这下礼元彻底放心了。

“第一次见面我就喜欢上你了，当时就发誓要把你搞到手。”礼元趁机把张柳抱在怀里，有点儿坏坏地说。

张柳的身体像是有一股电流通过，没有反抗就顺势倒在了礼元怀里，眼前一阵幸福的眩晕。“是想把我的赞助搞到手吧？”张柳笑着讥讽。但她心里是高兴的，可不知怎么从嘴里出来就变成了这么一句话。不知是对礼元的怀疑，还是对自己的吸引力没有足够的信心。

“你看你，说什么啊！一点儿都不浪漫，跟赞助没关系。以后你再这么说我不高兴了哦！”礼元假装生气。

“我可是上有老、下有小的，如果想要谈婚论嫁，你可得先考虑清楚了再开始啊！”张柳以前几次谈恋爱，都是谈着谈着，人家嫌弃她有双亲要奉养，有女儿要抚育，有工作要奔波，没什么时间侍候老公，最后都以一句“你不适合做老婆”而告终。所以基本上，她也比较心灰意冷，不太苛求有什么浪漫爱情发生在她身上了。这个年龄，男人和女人都比较现实吧！谁愿意娶一堆包袱回来啊？

说完这话张柳也后悔了。还没开始呢，就跟人家说什么谈婚论嫁的事啊！真是太不浪漫了，这几年下来自己都不会谈恋爱了。不过也好，说了就说了吧，丑话说在前头，省得耽误大家的时间。

哪知礼元却说："有老人、孩子是财富。父母双全，而且身体健康，说明你的遗传基因好，你将来也会长寿的；有女儿好啊！我正好没孩子，白捡这么大一闺女，多值啊！"

听他说完这些话，张柳转过身子盯着他："你不是外星人吧？"

想想礼元的表白，他还是蛮真诚的。至少这是张柳这么多年来，第一次碰到一个男人很明确地表示，愿意接受她的女儿和父母一起生活。于是，她就这样接受了礼元和他的爱情，开始了一年多的恋爱。

后来的日子，礼元一直坚持每次约会完后，坐张柳的车先把她送回家，然后自己打车回去取车开回家。就这一点，张柳相当感动。有一次很晚了，礼元坐在她身旁送她回家，开到二环的时候，车突然爆胎了。车上有备胎但是没有千斤顶，张柳从来没有自己换过胎。大冬天的夜里，礼元让张柳坐在车里，自己下来拦出租车请司机帮忙，但司机都不愿在夜里管这闲事，即使是给他们几十元辛苦费也没人答应。大概等了半个小时，才等到个的哥帮忙。一番周折回到家之后，张柳接到礼元的短信："你看，上帝派我在你身边总是有用的，以后不许再说我陪你开车回家是多此一举。"

今天，礼元第一次没有坐在身边送她回家，张柳感觉怪怪的，她好像已经习惯了礼元的护送。是她对他的依恋越来越重，还是对他的要求越来越高？可能是工作上突然的变化，让自己变得更敏感了吧！

Chapter 8 裁员项目小组开始行动（1）

正式宣布裁员后的第二天一大早，张柳的手机响个不停。昨天宣布后大家还没什么反应，一夜睡过后都开始回神了，彼此间的通气讨论也都在进行中。

张柳接到的第一个电话，是一个在三月初因为工作考核不合格被通知解除合同的销售员孙权，本来他们应该在三月底之前回来办理合同解除手续的，但他们拖着迟迟没来办理。可这个叫孙权的人完全不像三国里的孙权，白白浪费了这么一个好名字。无论跟谁说话，他都老气横秋、口无遮拦。“Cathy，我听说咱们渠道昨天宣布解散了？那也就是说，你们是有组织、有预谋地在三月初就把我们考核掉了，想给公司省点补偿费用的吧！”

“你怎么会这样想呢？公司做这个决定是最近一两天的事情，我也是才知道的，你说的有预谋又从何谈起？你们三个就是二月份考核不合格，按照惯例给予解除合同的，以前一直都是这样办理，又不是第一次了，有什么问题吗？”张柳知道他是来找事的，但还是尽量压住自己的火气。

“那我不管什么考核不考核，反正我还没办理正式的解除合同手续，我得跟现在其他人一样，享受同样的补偿待遇。否则，往好里说呢，我的律师明天会去找你；往坏里说呢，我知道你家住哪里，你就等着瞧吧！有你好看的。”孙权在电话里无来由地威胁张柳，一下激起了张柳的火气，她说：“那你就让律师来吧！你也别吓唬谁，我可不是被吓唬大的。”

张柳想：什么东西！自己表现不好被考核掉了，还有理由来这里闹事，连个起码的正常沟通的方式都不会。即使有不同意见，也可以按正常流程申请复议啊！不就是看到公司解散了，想捞一笔吗？

不一会儿，另两个在三月初被解除合同的人也分别打电话给张柳，提出了同样的要求，只是态度要比孙权好得多。

接完电话，张柳看到门口围了好多人。她让大家进来，都是销售部的，是肖强手下的人。

“公司会怎么补偿我们销售部门啊？”

“我们的季度奖金和半年奖金怎么发？还有吗？”

“听说公司要让我们整体打包去K公司？我们不去！我们当时就是冲着M公司的牌子来的，我们不去中资公司。”

“你个人会准备去哪家公司？有什么打算？我们跟你走。”

“你出面帮我们联系联系其他公司，整体谈个条件会比我们个人去谈更有利。”

“Cathy，你要帮我们做主啊，多给我们争取些利益。你得站在我们这边！”

……

张柳一一记下大家的问题和要求，目前来说，她还回答不了任何一个问题。但是她承诺大家，一旦有任何消息，她会第一时间跟大家沟通，也会仔细地考虑大家提出的每个问题。

Chapter 8 裁员项目小组开始行动（2）

送走大家，快到中午了，这时Robert带着企业公共关系部经理唐兵、人力资源部经理姚凯和法务部经理陆峰一起进来了。

Robert是个ABC——就是在美国出生的华人。他听得懂、也会说中文，但是不会写、不会认中文。30岁出头的年纪，在张柳的印象里，他是一个非常不本土化，也不懂中国文化的伪中国人。记得去年有一次，公司组织大型答谢鸡尾酒会，邀请行业内各合作单位的老总来参加。行业圈子就那么大，各单位的负责人彼此都认识，难免一见面就相互寒暄起来，没完没了，完全顾不上前面的东道主亚太区首席行政长官在讲什么。于是Robert就来到张柳和她的几个主要合作伙伴之间，很大声地呵斥他们："你们别说话了，真不懂礼貌，没看见我们首席行政长官在前面讲话吗？"张柳脸上白一阵红一阵的，真想找个地洞钻进去，在这些重量级的合作伙伴面前把脸都丢光了。那几个合作伙伴也很诧异地问张柳："这人是谁啊？"张柳尴尬地说："公司新来的吧！"

张柳完全没想到这个Robert会当直销渠道裁员项目小组的负责人，可能他的英语很地道，会写报告，会跟老板沟通，但是基本的人情世故他完全不懂。听说他的口头禅是"真不知道你们这些中国人怎么想的"，把"你们这些中国人"特别加重地说出来，俨然一副他不是中国人、把自己跟其他人区分得很开的样子。

Robert主动介绍说："公司成立了裁员项目小组，我是项目负责人，企业公共关系部的唐兵、人力资源部经理姚凯和法务部经理陆峰，都是这个小组的成员，我们来帮助你处理你整个团队的解散事宜。有什么事情你就找我们吧！"

张柳本来就对他这个人没什么好感，一听他说"我们来帮助你处理你整个团队的解散事宜"，她就火了。

“不是帮助我处理我的团队，你们是帮助公司处理这个团队，你们要搞清楚目标。也不是我有什么事情要去找你们，而是你，你们应该主动担当起后续的处理事宜。我自己也是被裁员的一个，公司也没给我任何的安排，我凭什么要成为这个善后的主角呢？”说到激动处，张柳忍不住掉下了眼泪，“我从来没想要解散我的团队，我从来没参与公司高层关于我的团队解散的决定，公司也对我本人没有任何交代，我也是被公司扫地出门的一个，凭什么一大早晨销售员威胁的电话就直接指向我？凭什么我要替公司担当这样的善后工作？这对我公平吗？”

“张柳，你别激动，别激动！你先冷静一下，我们等下再来找你。”陆峰总算还通情理，拉着他们三人出去，顺手把门带上了。

稍微平静了一下，张柳也感到自己有点儿失态。正在调整情绪，电话响起来了，一看来电，是亚太区人力资源总监Wendy打来的。

Chapter 8 裁员项目小组开始行动（3）

“Cathy，我刚刚听他们说了，知道你挺委屈的，我能理解。要是换了我，也一样会觉得挺委屈的。有的人挺不像话的，把个乱摊子扔给你，自己跑去休假了。”

张柳听着，先是觉得Wendy挺体贴，很会说话，有同理心；但说到这句时，她就开始谨慎了，这不是把矛头直接指向了Kevin吗？以前就听说，Kevin和亚太区综合支援体系的几个总监多少有些矛盾。她不想搅和进去。

于是她赶紧转移话题：“啊，是有点儿委屈，主要是我对公司的决策完全不知情，自己也是跟大家一样在被裁员之列，本身是个受害者，却要面对不理解具体情况的下属的责难及威胁。”

“Cathy，关于你的工作安排，我们确实比较为难。你的职位和业务领域不太适合去别的渠道，本来想在亚太区直销渠道内部解决，但是你知道，我们香港、台湾、马来西亚和新加坡也都在裁员，只是不像在大陆这样整个渠道都关掉。不过我们在补偿方面会考虑你的贡献的。还有，你看看，如果总是有人打电话威胁你或者围在你办公室外面，我们是否要派个人，专门帮你接电话或者把你办公室旁边的人引导开，设定一个专门的人来帮你处理现场？公司现在成立了裁员项目小组，有任何事情你都可以吩咐他们去做。现在，你们的需要就是第一需要，你们的事情就是最紧急的事情。”

张柳连忙说：“不用不用，他们都是打我手机，谁也没法帮我接电话。谢谢你有这番心意。”从Wendy的话中，她已经再次明白，公司对她本人也没有任何工作安排。提到补偿，她问了一句：“公司对我们的补偿方案已经有眉目了吗？”

“还没有，我们会尽快讨论。”Wendy答道。

“昨天，我们内勤的员工一起讨论了一个提案，我已经发给Kevin了，不知道他转给你没有？”张柳想起他们那个提案因为Kevin直接去

美国休假了，肯定还没转到人力资源部门呢。

“没有收到，你转发一份给我吧！我们可以参考大家的意见。”Wendy的电话很体谅、很到位，张柳心里的烦恼也消除了很多。这个女人不愧是做人力资源的老手，说起话来让人心里很舒服，虽然有时体贴得有点儿夸张，不过张柳还是很受用，至少不好意思跟她发脾气。

张柳顺便把谢文倩和王芊的特殊困难一一汇报给了Wendy，希望公司能给予特殊考虑和照顾。Wendy为难地说：“但凡我能有一丝机会，我一定会尽最大的努力考虑他们的，但恐怕很难。”

Chapter 8 裁员项目小组开始行动（4）

张柳再一次领略到了Wendy的说话艺术。她永远不会直接拒绝任何人的任何一个请求，她惯用“Yes……But”的拒绝处理方法，这也是销售过程中拒绝处理的常用方法。先认可、赞同，然后说“可是”，话锋一转，让人听起来永远觉得她站在了你这一边，能理解你的处境，有同理心。但是张柳也知道，惯用这一招的人其实是在顽固地死守她的自身立场，最后不会做任何让步，而让她的对手最后不得不妥协。

Robert带着他的四人工作小组再次找到张柳。他们一起拟订时间表，做了工作分工，商量了许多细节的处理，一直到晚上9点才基本完成。

跨国公司由于组织结构比较复杂，通常都是采用矩阵式管理。但每个公司的横线和竖线哪个更强，就看这个公司的文化和业务导向如何了。张柳以前工作的美国公司，负责亚太区的首席行政长官是业务出身，于是那家公司的业务体系非常强悍，综合支援体系只有完全支持和服务的份，业务体系决定的事情，综合支援体系必须想办法支持到位。那时候，综合支援体系最害怕的就是总经理信箱，只要有外勤的业务人员投诉一下，业务内勤人员和综合支援体系的人员就只能吃不了兜着走。有一次在做新产品发布时，有个培训部经理打瞌睡被人举报了，结果这个经理一周之内就在公司消失了。但在现在这个公司，张柳明显感觉到的是横线——综合支援体系比较强大，这是她来这家公司之后感觉非常强烈的文化差异。这一度使她非常郁闷，做业务的没有话语权、没有主导性。

张柳曾经问过亚太区主管法务的总监：“你们主要是行使支持服务功能，还是管理和监督功能呢？”她说：“当然是管理和监督。”张柳当时就无语了。

Chapter 9 开始寻找新东家（1）

肖强是和张柳配合得非常默契的搭档。他比张柳大3岁，管理团队比较强悍和严厉，而张柳则更有亲和力。肖强肤色黝黑，张柳皮肤白皙，人们称他们俩的搭配是“黑白配”。工作上的默契使他们成了好朋友，只是碰巧肖强是个男的，除此之外，他跟张柳的其他女性朋友没什么区别。

肖强是张柳朋友圈里少有的好男人，他爱太太、爱家，愿意为家人付出和奉献。他当年无意中听到他太太跟女朋友在厨房里的一句玩笑话：“我特别愿意为我老公每天做好多菜，看到他吃得香我就特有成就感。但是我们家厨房太小了。”因为这一句话，他辞去了研究所的公职，放弃了在那里的美好前途，去下海经商，为太太挣回一个大大的厨房。每年太太过生日，他都会放下手中的一切工作，陪她度过一个浪漫的夜晚。张柳跟他太太也很熟，每次看到他们恩爱的样子，张柳就想：应该对爱情有信心，这个世界上还是有好男人的，至少眼前就有一个榜样！

宣布完裁员的第二天，张柳找来肖强，跟他商量把内勤和外勤整体打包转移到K公司的想法：“咱们得对这些外勤人员负责任，他们进入这个行业的时间很短，不到一年。虽然整体素质很高，有可培养的潜力，但人脉还没搭建起来，销售技巧也还不够成熟，单个出去找工作没有太大的竞争力。我们只有把他们整体联合在一起，才能给他们去谈个好的政策和待遇。最有可能的就是K公司了，以前有谈合作的基础。当然也不排除别的公司，如果有更好的机会的话。”

肖强非常赞同这个整体转移的思路。他得知被裁员的消息后，也跟张柳谈了自己的想法：“我都45岁了，也得趁这个时机好好规划一下自己的未来。一直想自己做点儿事情，这么忙碌辛苦给别人打了半辈子工，有这样的付出和辛劳，自己做点儿什么不成呢？即使不成，这辈子也就没有遗憾了。”

“可如果你不带领这个团队一起走，这个团队就散了，群龙无首，也没办法很快融入到K公司去。你再考虑考虑吧！”张柳劝他。

“当然，我会对大家负责的，至少会带到他们能独立运转的时候，我再离开。”肖强答道。

张柳拨通了吕副总的电话，希望约他面谈整个团队转移过去的可能性事宜。

吕副总非常感兴趣，他把其他工作先放在一边，亲自过来跟张柳谈团队转移的事情：“我这几天把其他所有事情都放下了，就处理你这边的事情。虽然我们原来讨论的公司层面的合作不存在了，但我仍然希望你们这支团队能过去跟我们一起创建直销渠道。这样，我们在起步阶段就有了一干人马，业务上来会快得多。”

张柳很高兴吕副总的想法能和她一致，尤其他如此重视这个团队转移的事情。她高兴之余，又想起了什么：“不光是外勤团队的销售人员转移过去，我们的内勤支持人员也一起过去，我们的销售人员比较习惯和熟悉我们自己的内勤支持方式。”

Chapter 9 开始寻找新东家（2）

“我明白，我当然希望如此，你把你整个团队的情况写个报告给我，我回去跟我们总经理谈谈。”吕副总很赞同张柳的提议，并对张柳发出真诚的邀请：“你们公司给你个人安排了吗？你要是能一起过来就太好了。我们一起合作，将来这个渠道一定能很快做起来！”

张柳还没想好是否要去中资公司工作，便婉转地说：“我自己的事情还没有仔细考虑呢！”她又试探性地说了一句她的疑虑：“不过总觉得你们中资公司水挺深的，人际关系挺复杂的，不太敢去。”

吕副总大笑起来：“是吗？我反倒觉得你们外资公司水挺深的，我才不敢离开中资公司。我们那里其实挺简单，不像你们外资公司，高层的人事变动太频繁了。看来，我们无论呆在哪里都有所顾忌啊！其实都是对另一种体制缺乏真正的了解。”

说完，他关心地问：“你现在有什么选择了吗？反正你放心，我这边给你托底呢！”

张柳听着心里很温暖，无论如何，在这种时候，吕副总能有这样一句话放在那里，让她宽心了很多。

跟吕副总讨论工作，连续几天都到晚上10点多，他的手机不停地响，他常常不得不停止讨论接电话。吕副总抱歉之余，也很奇怪地问张柳：“张总，你为什么就没有电话进来呢？我这一天24小时开机，又不习惯用蓝牙，现在我左耳的听力都开始下降了。”

“大概外资公司有不成文的规矩，一般下班后没有特别紧急的事情不会打电话给老板，老板也不会为工作的事找下属。”张柳体会很深，如果不是有特别紧急的事情，她一般都不会在下班后给同事打电话谈工作。

“找我的都觉得他的事情是特别紧急的，我们的销售队伍太大了，下面一万多人，所以事情就多。如果我不耳听八方，怎么可能在这个位置上坐得稳呢？”吕副总解释道。

张柳也深有同感。外资公司的业务规模跟中资公司是不可同日而语的，目前她这个行业，外资公司的业务规模在整个中国市场才占8%左右。自从进入这个行业，她就一直在外资公司工作，对中资公司的了解其实非常肤浅，也一直没有机会跟他们交流。从与吕副总的沟通来看，他下辖一万多人，每月的业绩上亿元，他们俩操心的程度还真不是一个数量级的，管理的人数和取得的业绩也相差太远，她不禁对中资公司有些敬仰了。

她推荐销售部经理肖强去具体和吕副总谈销售团队转移过去的安排，她自己则去处理其他的善后事宜。

Chapter 9 开始寻找新东家（3）

M公司直销渠道裁员的消息在行业内不胫而走。有四家外资公司的业务负责人来找张柳，表示对接受他们外勤团队有兴趣。张柳仍然坚持：整体打包，把内、外勤团队一起转移过去。能看得出来，四家公司的负责人都很兴奋地想要这个外勤团队。但是时间太紧迫，要在预算外申请一笔费用，他们来不及层层报批。同时他们也告诉张柳，不可能接受十几个内勤人员，别说目前编制冻结，就是和平年代没有经济危机的时候，也不可能一下子消化这么多的人。他们的回答基本都是："目前是特殊时期，基本上我们的内勤编制都冻结了。"

吕副总也很快再约张柳，告诉她他们公司的反馈："张总，挺不好意思。我和我们总经理以及总公司，都谈了您这边的人员情况，外勤人员我们全面接受，但内勤人员比较麻烦。我们也是成型的老公司了，一下子没有那么多的编制。尤其是你们这边经理级别的人员，难度相当大，目前我们的管理人员岗位都没有空缺。还有您本人，如果要过来也得委屈您，职位比较低一些，只能先干一年半载的，再找机会提升。我们最多只能解决几个培训岗位的编制。"

张柳有些意外，不过她也能理解，对于一个公司来说，一下子要接受这么多人确实是个难题。关于K公司不能给她自己一个如意的安排，她并没有特别失落，因为她也还没有决定是否要去中资公司。还是联系一下行业内的其他公司吧！应该会有机会吧！因此，她反而安慰吕副总："没关系，无论如何，得谢谢您。不管我去还是不去您那里，我都会把外勤团队转移的事情处理好，您就放心吧！"

几天后，夜里10点多了，吕副总忽然打电话给张柳："本来跟肖强约好了今天晚上要谈销售人员的酬佣政策的，但他到现在还没打电话给我，会不会是他今天知道了他过来后的待遇就不想来了？"

凭着张柳对肖强的了解，虽然不知道他有什么原因耽误了与吕副总的会面，但他绝不会是对自己的待遇斤斤计较、不打招呼就撤的

人。“不会的，您别担心。即使他的待遇不合适，即使他最后不会去你们公司，他也一定会把这个团队好好地交给您的。这不仅是因为在这段合作过程中，我们把您当成了朋友，更主要的是他会对他的团队负责到底，不会在这个时候撒手不管。他刚来我们这里的时候，为了显得跟他的团队的收入差别没有那么大，他甚至主动要求降低自己的提成佣金比例呢！”

“这就是素质啊！”吕副总感叹道，心里踏实了点。

Chapter 9 开始寻找新东家（4）

第二天一早，肖强来到张柳办公室："昨天晚上我母亲心脏病急性发作，我送她到医院抢救了，来不及跟吕副总联系，耽误了与他的会谈。现在准备马上去他那里登门道歉，并去谈酬佣政策。"

张柳询问了几句关于他母亲的病情，看着他离去的身影，心想：这就是搭档，有一种信任不需解释，有一种默契不言而喻。

张柳也一直在跟进肖强和吕副总的谈判情况。肖强把外勤团队转移过去的条件谈得很有吸引力，包括职位、佣金提成政策、财务补贴、行政安排以及时间进度。吕副总来到M公司宣导了他们的酬佣政策及项目未来的发展规划，销售团队的人员对此基本满意。

在这个过程中，张柳也见识了中资公司决策的神速。由于M公司宣布裁员到合同终止只有两周的时间，而张柳与吕副总确定外勤团队最终归入到K公司时，离整个团队转移过去开始培训已经没有几天时间了。吕副总开始张罗一系列的行政安排，包括办公场所的费用申请、选址、谈合同、装修方案设计、装修施工，等等。3天时间，K公司安排好了临时过渡的场所，确定了租用场地，开始谈装修方案。这一切，在外资公司是不可能做到的。

张柳眼看着K公司这边收购外勤团队已基本成功，他们给肖强和外勤团队开的条件越来越好，肖强也终于决定带着团队加入K公司了。没有了外勤团队这个谈判筹码，张柳很清楚，内勤人员就只能各奔东西、自谋出路了，没有哪家公司能一下子接受十几个内勤人员。她凭借自己在行业内的人脉关系，联系了几家公司的人力资源负责人，开始带着大家一家家去集体面试。

Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（1）

张柳很热爱她的这个团队，虽然外勤有了还算可心的去处，对内勤人员，她也要尽可能地帮大家推荐和联系新工作。这不是她的义务，公司给了遣散费就算是安排了，但她愿意在这时为大家做点儿事情。她与L公司曾经有过合作，事先经与L公司的高层负责人谈好之后，负责人帮忙给公司人力资源部打了招呼，安排张柳的团队下午过去集体面试，这也是一家中资公司。

张柳一行七人来到L公司的会议室，按照他们的要求先填应聘申请表。一看到申请表，大家就笑了：栏目里居然有“身高”、“体重”、“婚姻状况”。几个女同事说：“找工作为什么还要填身高、体重啊？还有婚姻状况和年龄、家庭成员的具体信息，这些都是个人隐私，我们能不能不填写啊？”

的确如此，张柳在外资公司的履历表里基本上没有遇到要填这些的时候，以至于她的老板Kevin居然都不知道她还是单身，有好几次问她：“你这么加班、出差，你老公有意见吗？”张柳也懒得跟他解释，只是回答说：“没意见啊！”

她不忌讳告诉人家她离异单身，但除了跟大家常常谈起女儿，她很少提到她的婚恋状况。现在社会开放程度非常高，大家对什么样的生活方式都能接受，谁也不过分去干涉他人的个人生活。基本上这些年，中国的社会意识形态还是有很大改观的，大家更开放，也更包容，对各种生活方式都不以为然了。

“不想填的部分就先空着吧！每个公司的要求不一样，别大惊小怪。”张柳知道，大家从填一张登记表就开始体会中资和外资公司的文化差异了，但不希望他们为此而影响面试的心态。

填完表，人力资源部的负责人让张柳团队的人坐在桌子一边，他们公司其他八个部门的面试官一字排开坐在对面。人力资源部的负责人很客气地说了开场白，对大家的到来表示欢迎，然后让张柳的团队

成员逐一自我介绍。大家对这种面试方式都有点儿不习惯，从来没有一起集体面试过，也从来没有被九个人一起面试过，这阵势有点儿唬人。张柳先真诚地感谢他们抽时间来跟她的团队沟通，她有意回避了“面试”这个词，她觉得这样的交流更像是在开会。然后她逐一介绍了团队成员的姓名和职位，为了公平起见，对方公司的面试官也逐一介绍了自己的姓名和部门及职务。所有人都介绍完时，人力资源部的人有意让她自己也做个自我介绍，张柳于是很详细地介绍了自己。事后她也后悔，其实没有必要把自己的情况说那么多，反正人家都没有打算要自己。

自我介绍完成后，人力资源部的负责人说：“拜托你们先到隔壁屋子等一会儿，我们要开会商量一下。”

等待了一刻钟，开始有人陆续把张柳团队的人一个个领走，去单独面谈。最后剩下张柳了，负责人笑着告诉她：“这样一起集体面试比较有效率，可以根据你们成员的不同情况，让我们不同部门的人配对，然后再个别交流细节内容。你的任务完成了，没啥事了，要是忙的话，你可以先回去了。他们的情况我会反馈给公司领导的。”

Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（2）

张柳也认同他的这种方式，确实比较有效率。点头道谢之后，她有些失落起来。她知道自己的职位比较高，没有相应的安排，但是居然连面试的机会都没有。

等了一会儿，魏彤彤出来了。张柳问："怎么这么快啊？感觉怎么样？"

魏彤彤说："我不适应这家公司的文化，还是回加拿大陪老公继续坐移民监吧！"

魏彤彤钢琴十级，业余时间还当钢琴家教。像她这样有留学背景、有专业知识又肯干活的女孩子，放在哪儿都是个宝贝。况且她收入也不高，不会给公司拉升成本。张柳觉得，如果不是金融危机，她肯定能找个不错的工作。

过了两天，张柳打电话问L公司人力资源部的负责人有何反馈，他很为难地说："我们看中了一个，她以前在我们公司工作过几年；其他人没有合适的岗位，而且有两个岁数太大了，那个女同志都47岁了，来这里就要安排退休了，不好办啊！看中的那个，我们会直接跟她联系。这是个双向选择，没来我们这里的，他们也许会在市场上有更好的机会。祝愿他们吧！"

张柳想说：47岁就要安排退休了吗？她觉得谢文倩还很年轻啊，正是年富力强的时候。怎么以前从来没有遇到这样的问题，第一次开始觉得，年龄居然也是他们这些外企员工的问题了。尽管一行七人中只被相中了一个，可无论如何，张柳还是非常感谢他们给了这样的面试机会。

王芊就是唯一被L公司看中的人，她接到了L公司人力资源部负责人的电话，对方告诉她说："你应该感到自豪，你们公司来的七个人我们就选中了你一个。我们给你开的薪水是年薪12万，如果你接受的话，就开始走下面的流程，明天来我们这里体检。"

王芊一下子楞了，她问道：“请您重复一下，您给我的年薪是多少？”

“12万人民币。”对方答道。

“包括奖金和其他所有福利津贴吗？”王芊问。

“是的。”对方再次确认。

“那我考虑一下再答复你吧！”王芊一下子就萎了。

王芊马上来找张柳，委屈得不行：“你说他们是不是也太欺负人了？告诉我如果能接受12万就往下走流程。”张柳一听也很惊讶，觉得他们可能搞错了吧。因为去集体面试的时候，张柳把每个人的简历和收入都交给了对方。作为业务管理部的经理，王芊是张柳的得力干将，她目前的年薪是35万，L公司人力资源部的人是知道的啊！怎么就这样腰斩了呢？

Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（3）

张柳马上拨通了L公司人力资源部负责人的电话，用商量的口气问对方："您好！我想了解一下，您刚才告诉王芊她的年薪是12万，是吗？我在给您的介绍中写了她目前的收入是年薪35万，所以想请您考虑一下是否可以给她做一些调整。她是一名非常优秀的经理，在这个行业工作十五年了，以前在你们公司也工作过四年，她离开的时候就已经是你们的部门经理了。经过了这几年的锻炼，她回去绝对能在业务管理这方面挑起大梁的。"

"我知道她现在挣多少钱，但是过去的收入是没有意义的。来我们这里得按我们的薪酬体系啊！"对方在电话里很客气地解释，张柳有点儿下不来台，好像自己的问题是多余的。好在是电话里，没有第三方在场能听到或者看到。

"再请问一下，您打算给她什么职位呢？"张柳想，可能中资公司的待遇是要低一些，但是如果职位还可以，将来还是有翻身的机会，再往别的公司跳也比较容易些。

"普通员工。张总啊，不瞒您说，我们目前编制都满了，但是您找了我们领导，我们不帮忙也不合适，确实让我们挺为难的。只能先要一个人，这还得挤占编制呢！因为没有合适的职位，所以她的待遇就上不去，我们只能依岗定薪。看看往后发展的机会吧！"对方回答道。

张柳也能理解他们的难处，但她还是不甘心。她找到L公司的负责人，请他帮忙再周旋一下，看有没有调整提升的余地。快下班的时候，王芊又接到了对方人力资源负责人的电话，告诉她给提高了3万，15万年薪。但是有三个月的试用期，试用期间只能拿80%。对方要她马上答复接受还是不接受，并且告诉她："你再找我们领导也没有用了，这就是最后的决定，公司不可能为你一个人打破我们薪酬体系的平衡。"

王芊只好以这几天身体不太舒服为理由，称不方便去体检，等过几天再跟他联系去体检的事。回头她就去找张柳拿主意：去还是不去？

张柳也感到心里很凉，这么会沦落到这个地步呢？想着自己带着团队的人去面试，人家就跟挑大白菜一样，挑完了往死里砍价。

“Erica，你能接受的底线是多少啊？”张柳问她。

“现在哪有什么底线啊！我自己联系了好几家公司，原来都以为很有把握的，在这个行业都十五年了，所有的人脉关系都用上了，最后都说不行，编制冻结了。目前只有这家公司是比较痛快地答应要我的。其实回去是挺丢人的，我四年前离开那里的时候就是部门经理了，当时一心为了去外企，现在回去却只是个普通员工。但是没办法，我去年底刚买了房子，贷款100万，没有工作我拿什么还啊？还有我儿子、我妈，这一家老小，我拿什么养他们？”

Chapter 10 落毛的凤凰不如鸡（4）

面对这一大堆的难题，王芊又遭遇突如其来的裁员，但她表现得比其他人都坚强而理智，她依旧踏实地配合张柳和善后小组，做好系统结算和其他外勤团队人员的合同终止手续工作。她脸上依然平静，时有笑容。张柳不得不佩服这个坚韧而美丽的女人，在面对这样残酷的现实的时候，仍能如此从容淡定。

她告诉张柳，在这个行业里她干了十五年了，从终点又回到了起点，好不容易熬到部门经理的位置，现在又回到一名普通员工。以前在中资公司不甘心，努力学英语，当外资公司开始频频进入中国时，她成了一名知名外企的员工。现在是落毛的凤凰不如鸡，虎落平阳被犬欺啊，被人挑来选去的也不值钱。

当张柳知道王芊能接受拦腰斩断的薪水、以普通员工的身份回到原来的公司去工作时，她感慨王芊在这场旷日迟久的国际性金融危机面前，早已放下了面子，选择了实实在在的现实生活。

“有个工作就先干着吧！总比没有强，等市场转暖了还有机会的。即使从头来，你也还年轻，凭你的能力也会很快起来的。”张柳在暮色中搂住王芊的肩膀，她打心眼儿里佩服这个独立、孝顺、敬业、勤勉的女人，她为这两年能跟王芊合作而自豪。

未来的路，大家相互搀扶吧！